

# المال والتجارة

AL MAL WALTEGARA

## البنوك وأزمة الصناعة

الاتصالات التسويقية .... طريقك

إلى قلب العميل العزيز

القانون الضريبي الدولي

تعريفه و موضوعه و مصادره

تفعيل دور جماعة حملة السندات وأثره

على تنشيط سوق السندات في مصر



بطاطين ( مينوتكس )  
مصنوعة من أرقى  
الخامات العالمية



# مينوتكس

شركة متخصصة في غزل الصوف  
والإلياف وصناعة البطاطين فقط

تنتج ١٦ نوعا مختلفا من  
البطاطين تناسب كل الأذواق

ماريتا يا الشيطلة - كادي يا الشيطلة  
قويتانيا - نيدرو - روميو و جوليت  
يايانوئل - ديلدوب

الإدارة والمصانع : قويسنا ، الطريق الزراعي ، ت : ٢٧٧٧٠٠٠ / ٢٧٢٧٠ ، فاكس : ٢٨٠٢٧٠١١١  
مكتب القاهرة : ١ ش بلك مصر ، ت : ٢٨٢٧٩٨٢ / ٢٨٢٤٥٠٢ ، فاكس : ٢٨٢٧٠٢٤١  
مكتب الإسكندرية : ٣ ش الصحابة ، المنشية ، ت : ٢٨١٠١٧٧ / ٢٨٠٢٨٢١

# مجلة المال والتجارة

مجلة شهرية علمية - إقتصادية - مالية - عامة - تصدر شهرياً - أبريل ٢٠٠١ - العدد ٢٨٤

رئيس التحرير

أحمد عاطف عبد الرحمن

نائب رئيس التحرير

د. د. طلعت أسعد عبد الحميد

الإدارة والإعلانات والتحرير

١١ ش مريت باشا - ميدان التحرير القاهرة ت: ٥٧٤٤٦٣٠ - ٥٧٤٢١٩٠ فاكس: ٥٧٥٠٤١٩

## في هذا العدد

• كلمة التحرير  
البنسوك

• وإزمة الصناعة

ص ٢

• الاتصالات التسويقية ... طريقك

ص ٤

إلى قلب العميل العزيز

ص ٤

• القانون الضريبي الدولي تعريفه وموضوعه ومصادره

ص ١٠

• (أ) التطورات التي أحاطت بمنظومة

التجارة العالمية وموقف الدول منها

ص ١٦

• تفعيل دور جماعة حملة السندات وإثراء على

تنشيط سوق السندات في مصر

ص ٢١

(بقية)

• دراسة إقتصادية تؤكد

تراجع أعداد المشتركين في التأمينات الاجتماعية

بسبب الخصخصة ووقف التعيينات

٨٠ مليار جنيه حجم الاحتياطي من أموال التأمينات

استمرار العجز في المركز المالي لتأمينات التأمين الاجتماعي

ص ٢٦

• قراءة في دفتر أحوال الضرائب المصرية في مطلع القرن

العادي والعشرين للوصول إلى منهج للأصلاح الضريبي

ص ٢٥

• أسلوب مقترح لتطبيق نظام الضريبة على القيمة المضافة

(بقية)

ص ٤٠

ص ٤٠

• الأبحاث المنشورة بالقسم الأول محكمة وفقاً لقواعد النشر العلمي المتعارف عليها عن طريق الأساتذة كل في تخصصه

### ثمن النسخة

■ جمهورية مصر العربية ١٥٠

سوريا ٢٥ ل.س. ليبيا ٥٠٠ درهم

لبنان ١٥٠٠ ليرة السودان ٤٠ جنيه

العراق ١٠٠٠ فلس الجزائر ٥ دينار

الأردن ٦٠٠ فلس الكويت ٦٠٠ فلس

السعودية ٧ ريال دول الخليج ٨ درهم

### الاشتراكات

■ الاشتراكات السنوية ١٨ جنيهات مصري داخل

جمهورية مصر العربية أو ما يعادلها بالدولار

الأمريكي في جميع الدول العربية

■ ترسل الاشتراكات بشيك أو حوالة بريدية باسم

مجلة المال والتجارة علي العنوان أدناه .

■ الإعلانات يتفق عليها مع الإدارة

# البنوك

## وأزمة الصناعة



أحمد عاصف عبد الرحمن

وأُسرعهم إلى الطريق ... و  
ترك للبنوك قبرا من الحديد  
والخردة فضلا عن خروج  
قطاع كبير من دائرة الإنتاج  
إلى دائرة الاستهلاك ومتخسر  
جميع الأطراف كل شيء .

فالأمر يحتاج لتدخل  
الحكومة لرعاية هؤلاء  
الصناع إننا نسمع صراخهم بل  
صرائحهم لانتقامهم بعد فوات  
الآوان حيث تزداد المشكلة

تعميقا ... إننا نناشدكم بسرعة التدخل لانتقاذ الصناع من الغلق  
والعمال من البطالة والتشرد .

لنا لا نطالب بأن تتنازل البنوك عن قروضها أو عوائدها  
كما حدث في اليابان وهذا حق لنا على الدولة في هذه المرحلة  
الصعبة ... ولكن نطالب بمقروليتها في ظل الظروف العامة التي  
تعاني منها الصناعة المصرية وتضع من التيسيرات مما يقلل المتعثر

من عثرته ويميد الحق لصاحب الحق .  
من خلال جدولته الدين مع فائدة معقولة وإلغاء  
الفرامات والجزاءات والاستمرار في التمويل لتدبير الخسائر مع

استغلال جيد للقروض الأجنبية والتي لا نحرف عنها شيئا .  
لذلك يتطلب الأمر بصغه عاجله وضع إطار عام لعلاج  
حالات التعثر من خلال لجنة مشتركة من وزارة الاقتصاد والبنك  
المركزي واتحاد البنوك واتحاد الصناعات ... نوضح هذا الإطار  
العام حتى لا نترك صفار الصناع فريسة لاجراءات البنوك منفردة  
بهم بلا رحمة أو بعد نظر ... بملأهم السرور والألم عندما يرون  
إهتمام الحكومة بتصرف لكبار المقرضين تاركين الصغار  
للتضياع ... وهذا ما يمثل خطره لأبد أن يعمل حسابها ... ومدي  
تأثيرها على الوضع الاقتصادي والأمني ... لأن هؤلاء الصغار  
من ذوي أعماله الكثيفة والتي لا تقل عن ١٠٠ غامل في كل  
منشأة ... والمؤثرة والتي لا يمكن تجاهل مردودها فتستكون بمثابة  
قنبلة موقوتة لتفجر في أي وقت ونحن نمانى من مشاكل البطالة .

إننا نضع بأسمائنا المشكلة بكل أبعادها حارسا منا على

مشاكل البنوك يعاني منها  
أكثر من ٢٤ ألف منشأة صناعية  
يضمها اتحاد الصناعات منها  
٤٠٠٠ منشأة طباعية وليس  
بالطبع كلهم ولكن الغالبية  
منهم يعانون من حالات  
التعثر والتوقف .

وعندما تكون الظاهرة عامة لاسباب لا إرادية في معظمها  
سواء أكان منها العام والخاص ... فالي من نشكوهومونا ٢٢  
فالاتحاد الصناعي كما تعلمون هو أساس القاعدة الاقتصادية ...  
ومن الخطورة أن نتجاهل المعن والأزمات التي يعيشها .

إن هناك ظروفًا عامة لها من السبلات ما تأثرت به مسيرة  
الصناعة ... كانت بدايتها مع بداية (الجات) ... وما تبع ذلك  
من فتح الأبواب مرة واحدة وبدون استعداد قبل ترتيب البيت  
والاستعداد لما هو قادم لنا سواء من شرق آسيا ... بأسعار  
محروقة أو من الدول العربية ذات المميزات التنميه ... مما جعل  
صناعتنا تعيش ظروفًا صعبة والدول العربية المحيطة بنا تسعى  
وتضغط من أجل عقد المزيد من الاتفاقات جبريا وراء ٦٥ مليون  
مستهلك .

فالمناصفة الخارجية مع عشوائيات جمركية وعدم التمييز بين  
الجاهز والعام ساعدت في تعجيز صناع مصر من مواجهة هذه  
الهجمة الشرسة والتي لم يعمل لها حساب من جانب الحكومة .

فما حدث للصناع من تعثر أمام البنوك ... لم يكن عن  
صمد فأغلب المتعثرين صناع شرفاء من عشرات السنين ولكن ما  
حدث أخيرا خارج عن إرادتهم ... ومعظمهم من أصحاب  
الصناعات المتوسطة والصغيرة والذين يقاسفون واحد تلو الآخر  
دون أن تثير إهتمام المسؤولين وبدن حساب لمرودها الاجتماعي  
الخطير ... عندما تقتف هذه الصناع بشرات الآلاف من العمال

المصلحة العامة وإنقاذ ما يمكن إنقاذه من صناعات مصر وأمثالها في أن نجد حلاً يحول دون غلق هذه المصانع بل نطالب بتسجيعها وإزالة العقبات من أمامها لمعظمهم صانعون وإشراق بريدون العيش ومعهم عمالهم في أمن وأمان . . . وتاريخهم في الصناعة شاهد على ذلك .

علينا أن لا نترك كل بنك على هواه مع كل عميل يقرر مسيره حسبما يري . . . غير عابئ بمردود تصرفاته إيجابيا وإقتصاديا . . . فلابد من وضع ضوابط وقواعد لا تخرج عنها البنوك تبحث وتساعد على خروج هذه المصانع من أزمتها . . . حرصا على حقوق البنوك أولا . . . وحقوق العمال ثانيا . . . بحق الدولة أولا وأخيرا . . . في الحفاظ على الطاقة الانتاجية . . . فالنقل ليس في صالح أحد بل هو دمار لكل شيء . فالتمتع في معظمه ليس لأسباب داخل المنشأة كما يدعي البعض . . . طالما أنه أخذ شكل الظاهر العامة في كل الصناعات . . . فالأسباب بلا شك خارجية وهم نتمنى أن تشارك الغرف الصناعية في أي جهد تراه الحكومة لعلاج هذه المشكلة الخطيرة . . . وأن كل جميع المتحورين من صناعات مصر يشاركوا أنفسهم من صناعات المطابع في نفس المشكلة . . . فترك الأمر وفي ظل اليد المرتعشة من رجال البنوك ستؤدي بالقطع إلى عواقب غير محسرة وستكون القرارات إرتجائية وربما تكون قاتلة للعديد من رجال الصناعة .

وصناعة الطباعة لها ظروفها الخاصة . . . واجهت ومازالت تواجه منافسة غير مشروعة وغير متكافئة داخلها من جانب المطابع المنتشرة في جميع وحدات الحكومة وعملية حرق الأسعار والأوراق الداخلي مما يصعب على القطاع الخاص أن يواجهها . . . وكذلك الاتفاقات الثلاثية ذات الجمارك صفر على المطبوعات الجاهزة . . . مما أثر على عوائد هذه الصناعة وتسببت في ظهور حالات التضرر لعدم القدرة على الوفاء بالتزاماتهم حيال البنوك .

نأمل أن يكون هناك دور لاتقتصاد الصناعات في حل مشكلة المتمردين وأن تشكل لجنة مشتركة على وجه السرعة بل أقول إنشاء جبهة عمليات طالما النظرة عامة وأصبحت كالعرض . . . لوضع الحلول الجاهزة للحفاظ على القوة التنافسية في الإنتاج ولا يضار للشراف من صناعات مصر .

### ثانيا : الاعتمادات المستندية :

قرار تحويل الاعتمادات ١٠٠ ٪ ولم يفرق القرار بين إستيراد الغامات والآلات وفتح القيار . . . وبين إستيراد السلع الاستهلاكية الجاهزة مما أضاع أعباء إضافية على سمر الغامات والآلات سواء بالنسبة لفرق لسعر العملة التي يجري تدويرها من السوق لحد . . . وتكلفة التشغيل الكاملة . . . وحرمان المستوردين من تسهيلات الموردين . . . حيث يقع عبء ذلك كله على صغار الصناع الصغير قادين على الاستيراد المباشر لمستلزماتهم فأزمة الدولار بدأت مع تطبيق هذا القرار .

### ثالثا : خطورة فرض رسوم إغراق على الوارد :

إنني أفرض من إثارة مثل هذه القضايا حيث تغيرت الأحوال الاقتصادية تماما في شرق آسيا وروسيا منذ عام ١٩٩٨ بالإضافة إلى نقص الإنتاج المحلي عن تغطية إحتياجات السوق حيث حاجة السوق ٣٠٠ ألف طن والإنتاج المحلي لا يتعدى ١٠٠ ألف طن بالإضافة إلى عدم الجودة التي تنطلي ككافة الأغراض وخاصة التصدير . وفي حالة فرض رسم إغراق تستعمل الدولة الجانب الأكبر منه بالنسبة للكتل المدرسي والكتل الثاني وغيرها من الصادرات والمطبوعات الحكومية والتي تمثل ٨٠ ٪ من إستهلاك الورق .

رابعا : الاتفاقيات العربية والمشاركات الدولية : نأمل من الحكومة سرعة علاج مشاكل الصناعة وأهمها عضويات الجمارك بالنسبة للصادات . . . مع إيجاد نوع من التمويل بفائدة بسيطة من أجل التحديث والتجديد وإستغلال القروض الأجنبية الموجودة بالبنوك والتي لا تستخدم نتيجة للشروط الصعبة التي تضعها البنوك المحلية والمالدة المرتفعة رغم صفات الفائدة الأجنبية .

ولا شك أن إستخدام هذه القروض في توفير الخامات وتحديث الآلات بأسعار ميسرة ومخفضة يساعد على تحديث الصناعة المصرية .

### خامسا : بنك التنمية الصناعية المصرية :

كان له دور في الماضي في تنمية وتشجيع الصناعة المصرية . . . الآن إحتفي دوره في التنمية الصناعية منذ سنوات والبيك يحتاج لتطوير إداري وتشريعي ليقوم بدوره الطبيعي في خدمة التنمية الصناعية ويساعد في تحديث الصناعة وبشروط ميسرة وفائدة بسيطة فهو أفضل من يقوم بخدمة الصناعات المتوسطة والصغيرة .

فهذا البنك يحتاج لعناية خاصة مع تطويره في أسلوبه حتي يصبح بحق داعم للصناعة وليس مدمرا لها كما هو الآن .

إنه من الضروري في المرحلة الحالية أن تنف الدولة مع الصناعات المتوسطة والصغيرة فهي أفضل من يساعد على علاج البطالة وتوظيف الشباب وإيؤس المشروعات الفردية التي يقبها الصندق الاجتماعي . . . فما يحصل عليه من أموال أرقام خطيرة ومحصلة الاستثمار متدنية . . . ومعظم مشروعات الصندق غير ذي فاعلية بالنسبة للصناعة . . . لأشك سيكون العائد أوفر لو تم توجيه هذه الأموال في خدمة الصناعات المتوسطة والصغيرة بشروط ميسرة خلال التنمية . . . ولأخرها من حالات التضرر الذي تعانيه . . . وفي هذه الحالة ستكون قد حققت أكثر من هدف . . . أولا إعادة مسار وحدت إنتاجية إلى مسارها الطبيعي . . . بعد أن تجاوزت الأزمة السوقية التي تعرضت لها . . . والثاني الحفاظ على المال القائمة . . . ثالثا تعيين مزيد من الشباب . . . وهذا سيكون العائد للمجتمع أفضل من هذا الخطب الحاصل في مشاريع الصندق والتي خلقت مجتمعا من شباب المتمردين منذ البداية عديمي الخبرة .

نأمل في أن يتغير دور الصندق الاجتماعي وأن يشترك معه في الالاء بنك التنمية للصناعة من أجل تحديث وتطوير الصناعة المصرية وفي معالجة المتمردين من الصناع . . .



**طلعت أسعد عبد الحميد**

## الاتصالات التسويقية... طريقك

## إلى قلب العميل العزيز

**دكتور طلعت أسعد عبد الحميد**

أستاذ التسويق والإعلان - كلية التجارة - جامعة المنصورة

المرتقبين بغرض تعريفهم وإقناعهم بالسلع والخدمات المنتجة ودفعهم للشراء ، . ومن هذه الاتصالات البيع الشخصي والإعلان ، والعلاقات العامة وترويج المبيعات ، ومن ذلك يتضح أن الهدف الرئيسى من العملية للترويجية هو تعريف وإقناع وحفز . . باعتباره جانب الاتصال فى العملية التسويقية ، ويلعب الترويج دوراً رئيسياً فى المزيج التسويقي سواء فى منشآت الأعمال أو فى المنشآت التى لا تهدف إلى الربح ، حيث يعتبر الترويج المتحدث الرسمى باسم المنشأة ، والذي ينقل سياساتها بالتفصيل إلى المستهلك والمشتري الصناعى .

### • نموذج الاتصال فى الترويج :

يستند الترويج فى أداء رسالته على الاتصال الفعال ، والذي يسعى إلى بناء جسر من التفاهم المشترك بين المرسل والمستقبل باعتباره طريقاً ذا جانبين تسعى من خلاله المنشأة إلى تقديم مجموعة من المعلومات والأفكار للعميل مستقبل الرسالة يجعله يدرك بوجود المنتجات ويعلمه بمناقضاتها ، ويتفهم الجوانب المتعلقة بها من حيث السعر ومكان ووقت وجودها ، ومتابعة حتى يقتنع بها ثم يقرر الشراء .

يقول العميل العزيز... أنا لا أعرفك .. ولا أعرف منتجاتك ولا أعرف لك مكاناً أو سعراً .. فكيف أقبل على منتجاتك وأنا لا أعرف عنك شيئاً ؟ .. وتقول أنك أعددت لي شيئاً جديداً مميزاً وبسعر يتناسب مع حاجتي وإمكانياتي .. ووضعتني بالقرب مني .. ولكن درستي وتعلم أنني كي أشتري يجب أن أعرف أولاً .. وأعرف جيداً .. واقتنع ثم أشتري عند ما يروق لي ذلك .. هكذا يقول العميل العزيز ..

وكان لزاماً علينا أن نختتم جهودنا التسويقية بشرح مغريتنا البيعية وتعريف العميل وإقناعه بكل ما أعدناه له من منافع .. حتى تكون نهاية الرحلة مشمرة مجزية لكافة الجهود التى بذلت .. ولا يمكن أن يتم ذلك إلا من خلال الاتصالات التسويقية . ويمكن تعريف الترويج بأنه مجموعة الاتصالات التى يجرىها المنتج بالمشتريين

**(٤) المستقبل :** وهو الشخص أو الجماعة أو المنشأة التي يعيها المرسل برسائله ، وعندما تصل الرسالة إلى المستقبل من خلال حواس السمع أو البصر ، فإنه يقوم بإعادة فك الرموز الواردة في الرسالة ، وترجمتها وفقاً للمحيط البيئي الذي يعيش فيه ، وشخصيته وصفاته .

... ما هي أدواتك الرئيسية في الإتصال بالعملاء ..

**والجمهور**

**(١) الإعلان ،** الإعلان هو وسيلة الإتصال التي تقوم بها المنشأة للوصول إلى الجماهير الكبيرة العدد ، وحيث يتم إعداد الرسائل الإعلانية ، ويتم تسليمها للمشتريين من خلال وسائل النشر واسعة الانتشار ، ويقوم المعلن بشراء المساحة أو الوقت الإعلاني ، وله إمكانية توجيهه من حيث المحتويات أو المساحة أو الوقت أو الأساليب المستخدمة في إعداده وإخراجه ، وبذلك يتحكم المعلن في سياسة الإعلان لديه على الوجه الأكمل ، وقد تعد المنشأة إعلانها بنفسها أو قد تلجأ إلى إحدى الوكالات المتخصصة في تصميم الإعلان وإعداده للنشر ، واتخاذ إجراءات النشر بالاتفاق مع الوسائل المختصة .

**(٢) النشر (الحماية) ،** وهو قيام إحدى وسائل النشر بتقديم تحقيق أو موضوع خاص عن شركتك أو منتجاتك ، وهو نشاط مشابه للإعلان إلى حد كبير ، ولكن النشر يتم بدون دفع أجر وبالتالي لا يتحكم المعلن فيما ينشر من حيث الحجم والمساحة ، ولا يوقع عليه . وحتى تجني المنشأة ثمار عملية النشر فإنه يجب أن ترتبط ارتباطاً وثيقاً بوسائل النشر ، وأن تدعم البيانات المنشورة عنها بالأدلة والبراهين وتحسن اختيار المتحدثين باسمها .

وانطلاقاً من هذا المفهوم فإن عملية الاتصال لا تتم إلا من خلال الإجابة على مجموعة من الأسئلة . . من هو صاحب الرسالة الترويجية ؟ وإلى من يود أن يتحدث . وماذا يريد أن يقول ؟ وماهي الوسيلة التي يستخدمها في نقل الرسالة إلى مريديه ؟ وما هو التأثير الذي يمكن أن تتركه الرسالة في نفوس المستقبلين ؟ وبذلك يتضح أن الاتصال الفعال يسعى إلى تبادل الحقائق والأفكار والآراء والمشاعر بتقديم أو تلقي المعلومات التي تؤدي إلى تفاهم بين الأطراف المتصلة ، وهو أحد ما يسعى إليه النشاط التسويقي . وبذلك يتكون نموذج الاتصال من عدة عناصر أساسية تتم وفقاً لما يلي :

**(١) المرسل ،** وهو صاحب المصلحة في توجيه الرسالة الترويجية ، فهو شركة كوكاكولا وشركة بيبسي كولا أو شيبسي عندما تريد أن تتحدث عن منتجاتها .

**(٢) الرسالة :** وهي مجموعة من الكلمات أو الرموز والصور والأرقام أو الإشارات التي تعبر عن الأفكار التي يريد رجل التسويق أن يقدمها إلى جمهوره ، وهي بمثابة ترجمة لشكل الأفكار الموجودة في ذهن رجل التسويق إلى رسالة رمزية ، وحيث أن وضع الأفكار بالشكل الموجود في المحيط البيئي للمرسل قد لا يتناسب مع بيئة ومحيط المرسل إليه .

**(٣) الوسيلة :** بعد أن يعد المرسل رسالته ، فإنه يجب أن يرسلها من خلال وسيلة إتصال معينة ، سواء وسيلة شخصية أو غير شخصية ، من خلال أجهزة تنقل الكلمة والصوت والصورة مثل الصحف ، والراديو ، والتلفزيون ، والإنترنت .. إلخ

(٣) **البيع الشخصي** هو اتصال شخصي بهدف تعريف وإقناع المستهلك للقيام بشراء سلعة أو خدمة معينة وحته على القيام بالشراء ، وبالتالي فهو يختلف اختلافاً بيناً عن الإعلان أنه يتم إدارته إلى الجماعات الصغيرة أو المشتري الفرد ، سواء من مجموعة صغيرة من البائعين أو بائع واحد . وحيث تتمكّن مهمة مدير البيع في إختيار قوة العمل البيعية ، والإشراف على تزويدها بالأدوات البيعية وتحديد مساراتها في السوق .

(٤) **تنشيط المبيعات** ، وهي وظيفة تجمع بين جانبي البيع الشخصي والإعلان حيث تتضمن الأنشطة الخاصة بإدارة نوافذ العرض ، والمعارض والمسابقات ، والحوافز السعريّة ، والكوبونات فضلاً عن تقديم الهدايا الشخصية والعينات ، وتستخدم أدوات ترويج المبيعات بشكل كبير مع تقديم المتعاملين لدعم تجارة التجزئة ، ودعم الطلب على سلع وخدمات المنشأة ، وتعمل جذباً إلى جنب مع الوسائل الأخرى .

(٥) **العلاقات العامة** ، يتضمن نشاط العلاقات العامة علاقات المنشأة بجماعيتها المختلفة حيث يتضمن بجانب العملاء والمشتريين الصناعيين ، والوسطاء وتتعامل العلاقات العامة من خلال طريق ذى جانبين أولهما يعنى بالتعرف على مشاكل الجماهير المختلفة ، ورويتهم للمنشأة ، ومدى الولاء لمنتجاتها ، والجانب الآخر يعنى بمشاركة المنشأة لهذه الجماهير في مشاعرها والإحساس بوجودها ، وتعريفها بسياسات المنشأة ومنتجاتها ، وضمان التقبّل الطيب لهذه السياسات من جانب الجماهير .

(٦) وسائل أخرى ، تعتمد الوسائل الأخرى المؤثرة

في جهود المنشأة الترويجية ومن أهم هذه الوسائل الجهود الترويجية التي يلعبها تصميم العبوة وخاصة في متاجر خدمة النفس كوسيلة من وسائله الترويجية . وحيث يطلق عليها الكتاب عادة البائع الصامت ، وحيث يتعرف العديد من المستهلكين على المنتج في السوق من خلال الطابع الخاص الذي تتسم به العبوة ، فضلاً عن استخدام بعض المنتجين للعبوة وتعدد أشكالها واستخداماتها كوسيلة ترويجية ويختلف الدور الذي يلعبه كل نوع من المزيج الترويجي وفقاً لطبيعة المنتجات التي تتعامل فيها المنشأة ، ووفقاً للمرحلة التسويقية التي بها كل من المنشأة أو المنتجات التي تقدمها .

#### — كيف تتعامل في عملية الترويج ؟

تختلف الوسائل والرسائل المستخدمة في العملية الترويجية وفقاً لوعية الأستراتيجية المستخدمة ، فقد يكون الهدف الرئيسى من العملية الترويجية هو المستهلك النهائي ، وقد يكون الترويج موجهاً للتعامل مع الموزعين والوسطاء المتعاملين مع المنشأة ومتابعتهم حتى تصل المنتجات إلى المستهلك النهائي أو التركيز على كليهما معاً . وأستراتيجية الدافع ، تعنى أن تقوم المنشأة بالتركيز على البيع الشخصي والإعلان والوسائل الترويجية الأخرى ، وتوجيه تلك الجهود الترويجية إلى أعضاء منافذ التوزيع ، أى التركيز على ترويج المنتجات لتجارة الجملة ، ودفعهم لتوجيه حملات الترويج إلى تاجر التجزئة ، والذين يقومون بدورهم في توجيه الجهد البيعى إلى المستهلكين . ويدعم هذا الجهد الترويجى سياسات سعريّة قوية منها الخصم ومسموحات الترويج كحوافز لأعضاء



منافذ التوزيع على دفع المنتجات تجاه المستهلك ، وبالتالي فإن الدفع يعنى إشتراك المنتج والموزعين فى دفع المنتجات خلال قنوات التوزيع بقوة حتى تصل المستهلك ، والإستراتيجية البديلة لذلك هى إستراتيجية الجذب ، وهى تعنى قيام المنتج بخلق الطلب المباشر من المستهلك عن طريق الجهود الترويجية ، وبالتالي يتم الضغط على تاجر التجزئة وتشجيعه للقيام بتوفير السلع والخدمات عن طريق الطلب المباشر من المستهلك ، والذي يقوم بدوره بتمرير الطلب إلى حلقات التوزيع الأكبر (لتاجر الجملة أو الوكيل ) ثم إلى المنتج .

والسؤال الذى يواجهنا عادة متى نستخدم كرجال تسويق كل من إستراتيجيتى الدفع والجذب ؟ والرد المنطقي أن كل موقف تسويقي له ما يناسبه من الإستراتيجيات المستخدمة ، فإذا كان رجل التسويق ليست لديه موارد كافية للإئفاق على حملات إعلانية أو استخدام وسيلة مكلفة فإنه يلجأ إلى إستراتيجية الدفع مستخدماً الأموال اليسيرة المتوفرة لديه فى منح حوافز للوسطاء ليقوموا بشراء وبيع منتجاته .

وقد يستخدم الكثير من رجال التسويق إستراتيجية أخرى تبين أسلوبين للبيع ، أكثر من كونها إستراتيجيات ترويجية تستخدم فى البيع وغيره من السياسات .

وإستراتيجية الضغط ، وهى إستراتيجية تبنى على أن الأسلوب العدائى القوي فى الإقناع هو الأسلوب الأمثل لإقناع الأفراد بقضية المنشأة وسلعها وخدماتها ، وتعريفهم بالمنافع الحقيقية لتلك المنتجات ، وبحيث يتكرر هذا الأسلوب فى كافة أساليب الترويج المستخدمة ، وقد أقدمت

الكثير من المنشآت على إتباع هذا الأسلوب دفعهم فى ذلك حدة المنافسة ومن أمثلة ذلك منتج التأمين ، وبائعو السيارات والأدوات الكهربائية ، وبعض أنواع السلع الميسرة ، وذلك من خلال استخدام أساليب المقارنة بين المنتجات والمنتجات الأخرى المنافسة ، والبحث على الشراء الفوري عليك بالشراء الآن ، وإدفع الآن ، أو إدفع بعد ذلك .. وحتى تلك المنتجات التى كانت تعتمد على مجرد ظهور العملاء فى إعلاناتهم سعداء بإقتناء السلع التى ينتجونها ، فقد بدأوا فى استخدام هذا الأسلوب من خلال نشر الكوبونات وإرسال رجال بيع لتجار التجزئة ، والعرض المباشر فى متاجر التجزئة وبالتالي أدى نظام المنافسة القائم إلى دفع الكثير من المنشآت لإتباع هذا الأسلوب .

وإستراتيجية الإيحاء ، فهى أسلوب الإقناع المبسط القائم على الحقائق وهى ليست بالضغط على الجوانب الدافعة والمثبطة فى قضية المنتجات ، ولكنه يعتمد على المنطقة الرمادية فى أذهان المستهلكين ويحاول أن يجذبهم بلغة الحوار طويل الأجل ، وإتخاذ قرار الشراء بقناعة تامة .

#### — حملتك الترويجية ماذا تعنى ؟؟

تؤدى المنشأة جهدها الترويجية فى شكل مزيج متكامل الأبعاد مع الجهود التسويقية الأخرى فى المنشأة ، لذا يستخدم الكتاب عادة لفظ حملة باعتبار أنها جزء رئيسى من جهود المنشأة لتحقيق الأهداف أو للإستيلاء على جزء من الحصة السوقية ، وتجدد التفرقة بين ثلاثة أنواع للحملات الترويجية .

(1) حملات بناء الصورة الذهنية ، حيث يركز

تفضيل المنشأة وفقاً لمكانة المنشأة أو منتجاتها في الصورة الذهنية التي كونها المشتري المرتقب . فالمنتجات كما رأينا لا تشتري لسعرها أو لتركيبها ولكن تشتري بقدر ما تحققه من منافع ووفقاً للمعلومات التي يعرفها المتعاملون ، والصورة الذهنية للمنتج هي قيمة رمزية ترتبط في أذهان المتعاملين عند تذكرهم أو شرائهم لمنتج معين ، مثل ارتباط اسم شركة مرسيدس وسوني وتويوتا بالجودة ، وارتباط اسم المنتجات الألمانية بأنها معمرة وتحمل المشقة ، ويقل إقبال المتعاملين على سلعك وخدماتك ارتباطاً بالصورة الذهنية السكونية لديهم عن منشأتك .. فقد يعكس إعلانك للتحالي أو يعكس عدم الدقة في اختيار الألفاظ رمزاً غير مستحب بالنسبة للمستهلك ، فمثلاً فسر المستهلك ( مواد صلبة ٣ ٪ ) المكتوبة على علب الألبان الطازجة باستخدام البودرة في تصنيع هذه الألبان ، وبناء الصورة الذهنية السليمة للمنشأة هو المؤثر الأول في تقبل منتجاتها ، وقد ينظر المستهلك إلى سلعة معينة على أنها قديمة الطراز بما لا يتناسب مع تكنولوجيا وتقدم المستقبل ، بينما ينظر غيره إلى قدم الطراز على أنه ارتباطاً بالتراث والتقديم والجودة العالية المستمرة . وبشكل عام فإن حملات بناء الصورة الذهنية لا تركز بشكل أساسي على الخصائص والمغريات البيعية للمنتجات بقدر ما تركز على خلق الإنطباعات السليمة المشجعة تجاه ما تقدمه للسوق من سلع وخدمات .

(٢) الحملات الترويجية للتمييز السلبي وهي تلك الحملات التي توضح وتلمي درجة التميز الذي يحظى به منتج في أذهان المتعاملين على المنتجات الأخرى في

السوق ، الذي من خلال إظهار الخصائص التي تميزها على المنتجات المنافسة ، ودور هذه الخصائص في زيادة منافع المتعاملين أو حل مشاكلهم . والتمييز السلبي يرتبط بالسلعة ذاتها وخصائصها ، وترتكز بالدرجة الأولى على المغرية البيعية المميزة التي ترتبط بحاجات ورغبات المتعاملين بشكل مباشر مثل الربط بين الألبان وصحة الأولاد عند نيدو ، أمنوا لأولادكم نمواً صحيحاً ، وإعلان شركة سوني عن تميزها بمنح ضمان دولي سنتين لأجهزتها ، وبالتالي فإن الحملة الترويجية تقول للمستهلك ، إذا قمت بشراء هذه السلعة - دون غيرها - فإنك سوف تحظى بهذه الميزة دون غيرك .

(٣) الحملات الترويجية للحصول على المركز المميز للمنتجات ، فشركة سوني وباناسونيك و LG قد حظيت بمركز متميز لدى المستهلك في مجال الأدوات الكهربائية ، وشركة جيب و GMC قد وضعت تصور متكاملاً لدى المتعاملين بأنها في مركز السيارات كبيره الجهد التي تقاوم العوامل الطبيعية وخاصة العمل في مجال الأعمال الشاقة والصحراء ، وبالتالي فإن هذه الحملات الترويجية تسعى إلى ترويج الوضع المميز الذي تحظى به منتجات معينة لدى المتعاملين بالعلاقة بأوضاع المنافسين مثل هذا في كنتاكي الإعلاني KFC ، نحن خير من يطهى الدجاج ، ويقوم رجال التسويق بهذه الحملات الترويجية إنطلاقاً من أن المستهلك قد يعرف معلومات متعددة عن المنتجات البديلة الموجودة في السوق .



تمثل

## شركة مصر / شبين الكوم للغزل والنسيج صناعة الغزل والنسيج

ولجهة مصر الصناعية المتقدمة في هذا المجال - وتلك الحقيقة يؤكدما حجم ونوعية انتاجها من الغزل وكذلك الإقبال المطرد الذي يلاقيه انتاجها من هذه الغزول في أسواق العالم شرقاً وغرباً .  
- والشركة تفخر بانتاجها المتطور والمتنوع من الخيوط : السميكة - والمتوسطة - والرفيعة وكلها تتطابق وأرقى المواصفات العالمية .  
- قطن ١٠٠٪ :

- الطرف المفلوح : من نمرة ٨ إلى نمرة ١٨ ( O.E ) .

- الغزل الحلقي : من نمرة ٢٤ إلى نمرة ٤٠ مسرحة وممشطة مفردة ومزوية للنسيج والتريكو .

- ومن النمر الرفيعة : من نمرة ٥٠ إلى ٩٤ ممشطة مفردة ومزوية للنسيج والتريكو .

- خيوط الحياكة : من نمرة ٢٠ إلى نمرة ٩٤ .

- الخيوط المخلوطة :

- بوليستر / قطن ، بوليستر / فسكوز .

من نمرة ١٨ إلى نمرة ٤٠ مسرحة للنسيج والتريكو مفردة ومزوية

- خيوط الشانوهات بأنواعها المختلفة .

- الإكريليك :

- وقد أضافت إلى انتاجها المتميز من القطن والمخلوط والطرف المفتوح خطاً جديداً لإنتاج الآتي :

\* غزل الإكريليك : من نمرة ٢٨ مترى إلى ٥٠ نورمال وهى بالله نسيج أو تريكو بالنظام الصوفى .

\* غزل الإكريليك قطن / قطنى ٥٠/٥٠

وتفخر أسواق الشركة أسواق أوروبا وآسيا حيث تقوم بتصدير معظم انتاج مصانعها من خيوط الغزل المختلفة إلى مجموعة دول

الاتحاد الأوروبى - وباقي دول أوروبا الغربية - وأسواق دول أوروبا الشرقية - وأسواق الولايات المتحدة الأمريكية - كندا - اليابان -

تايلان - وسوريا - قبرص - تركيا - لبنان .

الإدارة والمصانع : شبين الكوم برقا : شبينكس

تليفون : ٣١٤٠٠٠ - ٣١٤٢٠٠ - ٣١٤٣٠٠ (٠٤٨)

المكاتب : - الأسكندرية ت : ٤٨٣٣١٨٤ - ٤٨٦٥٢٣٦

- القاهرة ت : ٣٥٤٠٤٩٧

Fax : (048) 314100

# القانون الضريبي الدولي تعريفه وموضوعه ومصادره

للدكتور زكريا محمد بيومي

أستاذ المالية العامة والتشريعات الضريبية - بحقوق الملكية

عميد كلية الحقوق - جامعة القاهرة - فرع الخرطوم سابقا - المحامي بالنقض والإدارية العليا

## باب تمهيدي

### تعريف القانون الضريبي الدولي وموضوعه

فكرة القانون الضريبي الدولي لم تعرف إلا حديثا بعد الحرب العالمية الأولى حيث أبرمت أول اتفاقية ثنائية لتجنب الازدواج الضريبي بين الدول المتعاقدة . ويقصد بهذا القانون مجموعة القواعد التي تلزم الأشخاص الطبيعيين والمعنويين بأداء الضريبة بصفتهم ممولين إزاء علاقتهم بالسلطات الضريبية في الدول المختلفة ، وبعبارة أخرى يمكن تعريفه بأنه مجموعة القواعد الواجب احترامها من قبل السلطات الضريبية للدول المختلفة والتي تتعلق بشروط وأوضاع فرض الضرائب على الدخول الناجمة عن العمليات الدولية ، مثل العمليات التي قد تقوم بين مقيم أو متوطن في دولة ما على إقليم دولة أخرى أو تتم مع مقيم أو متوطن في دولة أخرى . وتشمل أيضاً الشروط والأوضاع الخاصة بفرض

الضريبة على السلع والثروات التي يجوزها مقيم أو متوطن في دولة على إقليم دولة أخرى <sup>(١)</sup> .

ومن المعلوم أنه ليس هناك سلطة عليا ملزمة للدول في المجال التشريعي وعلى الأخص المجال الضريبي ولذلك تتنازع الدول فيما بينها حول أحقيتها في فرض الضريبة .

ومما زاد من هذا التنازع أنه على أثر التقدم الصناعي وما صاحبه من رواج أن أخذت رؤوس الأموال في الهجرة من دولة إلى أخرى بحثا وراء الكسب وساعد على ذلك التطورات الاقتصادية والتكنولوجية واتساع حجم التجارة الدولية وفتح أسواق جديدة ، وانتشرت تبعاً لذلك الشركات دولية النشاط أو ما يطلق عليها الشركات متعددة الجنسيات بصورة مكثفة منذ الحرب العالمية الثانية في ظل العولمة الاقتصادية باعتبار أنها شركات عملاقة من حيث حجم رؤوس أموالها وحجم الإنتاج والتصدير والتسويق .

1. Juris classeur fiscal-Fasc.14n 1 - 3.

Bruno Gouthiere-les impôts des les affaires intenationales  
Edition Francis lefbure. Paris. 1990.P.11.

وننتج عن هذا الوضع مشكلتنا الأزواج والتهرب الضريبي الدولي . تلك المشكلتان الرئيسيتان التي تقفان عقبة رئيسية في سبيل حرية التجارة الخارجية والاستثمارات الدولية وتخلق توزيعاً غير عادل لعبء الضريبة بين الممولين الذين تحقق أرباحهم في خارج بلادهم وبين هؤلاء الذين لا يتعدى نشاطهم حدودها .

ومن ثم يبدو أن الرغبة في تعزيز العلاقات الاقتصادية الدولية قد حثت بالدول أن تعدد اختصاصها الدولي على أساس مبدأ يوفق بين احتياجاتها المالية والاقتصادية من ناحية ، وبين تشجيع تبادل السلع ورؤوس الأموال والعمال من جهة أخرى .

وقد حاولت الدول أن تتخذ من تلقاء نفسها إجراءات تشريعية داخلية لمنع الأزواج والتهرب الضريبي الدولي، ولكن لم تساعد هذه الحلول على حل هاتين المشكلتين حيث أن الأمر فيهما يكون مفروكاً لمحض إرادة كل دولة وظروفها الخاصة دون أي اعتبار آخر .

لذلك فإنه يلزم إيجاد حلول مشتركة يمكن عن طريقها تنظيم الاختصاص الضريبي لكل دولة في فرض الضريبة .

وقد اهتمت الهيئات الدولية ببحث موضوع الأزواج والتهرب الدولي . فقد بحثه معهد القانون الدولي عدد انعقاده في كبرج سنة ١٧٩٧ ، وفي جريول سنة ١٩٢٢ ، كما عنت غرفة التجارة الدولية به منذ تكوينها سنة ١٩٢٠ ، واهتمت عصابة الأمم بهذا الموضوع وكونت لجنة تسمى لجنة الخبراء الاقتصاديين للقيام

بأبحاث نظرية ، وفي سنة ١٩٢٢ عهدت إلى لجنة فنية بحث الموضوع من الناحية الإدارية ، وقدمت اللجنة الأولى تقريرها في سنة ١٩٢٣ ، والثانية في سنة ١٩٢٥ ، وتابعت عصابة الأمم نشاطها في هذا الصدد فأعدت نموذج إنفاق سنة ١٩٢٣ لتقسيم أرباح الشركات دولية النشاط ، ثم تم إعداد نموذجي المكسوك ولندن للمعاهدات الضريبية . وواصلت الأمم المتحدة عملها في هذا الصدد ونشرت نموذجاً لتجنب الأزواج الضريبي ومنع التهرب الدولي ونشرت معاهدات تجنب الأزواج الضريبي ومكافحة التهرب الضريبي بين الدول في عدة مجلدات . وقامت المنظمات الإقليمية مثل منظمة التعاون الاقتصادي والتنمية الأوروبية ودول مجلس التعاون الاقتصادي العربي بنشاطها في هذا الصدد فأعدت نماذج لتجنب الأزواج الضريبي .

وعقدت الدول اتفاقات لتجنب الأزواج الضريبي ومنع التهرب الدولي فيما بينها وهذه الاتفاقات قد تتخذ شكل اتفاقات جماعية . وقد تكون في صورة اتفاقات ثنائية .

وقد أثبتت الاتفاقات الجماعية أنها حل غير عملي يرجع إلى تباين النظم الضريبية السائدة في الدول المختلفة وتعارض مصالح هذه الدول فيما بينها واتضح أن خير طريقة يمكن عن طريقها الوصول إلى حلول عملية لحل مشكلتي الأزواج والتهرب الضريبي هو إبرام معاهدات ثنائية .

وقد عقدت جمهورية مصر العربية حتى الآن

اتفاقيات ثنائية سارية المفعول لتجذب الأزواج والتهرب الضريبي مع ٣٧ دولة .

والجدير بالذكر ، أن هناك اتفاقيات اقتصادية تتضمن مسائل ضريبية مثل اتفاقيات المناطق الحرة والاتفاقية العامة لمنظمة التجارة الدولية ( الجات ) .

## الباب الأول

### مصادر القانون الضريبي الدولي

يمكن القول إن مصادر القانون الضريبي الدولي تنحصر في التشريع الداخلي والمعاهدات بين الدول المختلفة والفقه والعرف والقضاء والمبادئ العامة للقانون .

١. القانون الداخلي :

تعبر الضريبة في العصر الحديث مظهرًا من مظاهر سيادة الدولة على إقليمها ورعاياها . ومن ثم للدولة أن تفرض الضريبة على الممولين الموجودين داخل حدود الدولة ، وعلى الأموال الخاضعة للضريبة التي توجد في إقليمها ، وقد تفرض على الوطنيين المقيمين خارج الدولة .

والمقرر أن لكل دولة سيادتها ونظامها القانوني المستقل . ولها بمقتضى هذه السيادة أن تسن ما يراها لها من تشريعات وفقاً للأهداف التي تسعى إلى تحقيقها دون أن تشكل النظم القانونية للدول الأخرى قيداً على سلطتها في هذا المجال .

ومن هنا تباينت النظم الضريبية واختلفت فيما بين دولة وأخرى (١) .

ويلاحظ أن القانون الداخلي للدولة له انعكاساته الدولية . ويقصد بالقانون المعنى الواسع فهو يتكون من الدستور والتشريعات العادية واللوائح . ومثال ذلك ما نص عليه قانون الضريبة العامة على المبيعات في مصر رقم ١١ لسنة ١٩٩١ في مادته الرابعة من أنه لا تخل أحكام هذا القانون بالإعفاءات المقررة بمقتضى الاتفاقيات المبرمة بين الحكومة والدول الأجنبية والمنظمات الدولية والإقليمية أو الاتفاقيات البترولية والتعدينية .

أيضاً ما تنص عليه المادة السادسة البند الرابع من القانون ١٥٧ لسنة ١٩٨١ للمعدل بالقانون ١٨٧ لسنة ١٩٩٣ من سريان الضريبة الموحدة على إيراد القيم المنقولة على ما يحصل عليه الأفراد المقيمون عادة في مصر من عوائد وإيرادات عما يملكون من سندات وأوراق مالية أجنبية حكومية وغيرها من القيم المالية الأجنبية .

كذلك نص البند الأول من المادة الثانية من القانون المذكور على إعفاء العوائد المستحقة على الأرصدة الدائنة للحسابات تنفيذاً لاتفاقيات الدفع وبشرط المعاملة بالمثل وكذلك نص البند الثاني من المادة الثامنة نفسها على إعفاء عوائد القروض والتسهيلات الائتمانية التي تحصل عليها الحكومة أو وحدات الإدارة المحلية أو الهيئات العامة أو شركات القطاع العام من مصادر خارج مصر من الضريبة المذكورة .

(١) للدكتورة / مرسى علي ناشد - ظاهرة التهرب الضريبي الدولي وآثارها على اقتصاديات الدول النامية - رسالة دكتوراة مقدمة لحقوق الأكاديمية - ١٩٩٨ ص ٢ .

ويعد الدستور النظام الأعلى الذى ارتضاه أفراد المجتمع ويجب أن يخضع القانون لأوامره ونواهيه وبصفة خاصة القانون الضريبى الذى يمثل قيماً على حريات وحقوق الأفراد . ومن الضروري أن يكفل المساواة والعدالة بينهم فى دولة ديمقراطية ارتضت سيادة القانون وبخاصة القانون الأسمى ( الدستور ) وتحترم فيه كل قاعدة أدنى من القاعدة الأعلى . كما يسود فيه مبدأ الفصل بين السلطات (١) .

والواقع أن التطور الدستورى للدول الحديثة قد أدى الى تقرير قاعدة دستورية مستقرة تعرف بقاعدة قانونية الضريبة . ومقتضى هذه القاعدة أن فرض الضريبة وتعديلها وإنغائها لا يتم إلا بقانون وأن الإعفاء من الضريبة لا يتم إلا بقاء على قانون . وقد نصت على هذا المعنى المادة ١١٩ من الدستور المصرى على أن إنشاء الضرائب العامة وتعديلها أو إنغائها لا يكون إلا بقانون . ولا يعفى أحد من أدائها إلا فى الأحوال المبينة فى القانون . ولا يجوز تكليف أحد أداء غير ذلك من الضرائب أو الرسوم إلا فى حدود القانون .

على أن الدستور المصرى يجيز فى بعض الحالات وطبقاً لشروط معينة تخويل رئيس الجمهورية بإصدار القانون فقد نصت المادة ١٠٨ من الدستور المصرى على تفويض رئيس الجمهورية فى حالة الضرورة وفى الأحوال الاستثنائية وبناء على تفويض من مجلس الشعب

بأغلبية ثلثي أعضائه أن يصدر قرارات لها قوة القانون ويجب أن يكون التفويض لمدة محددة ، وأن تبين فيه موضوعات هذه القرارات والأسس التى تقوم عليها . ويجب عرض هذه القرارات على مجلس الشعب فى أول جلسة بعد انتهاء مدة التفويض . فإذا لم تعرض أو عرضت ولم يوافق المجلس عليها زال ما كان لها من قوة القانون .

كذلك تنص المادة ١٤٧ من الدستور المصرى على أنه إذا حدث فى غيبة مجلس الشعب ما يوجب الإسراع فى اتخاذ تدابير لا تحتل التأخير جاز لرئيس الجمهورية أن يصدر فى شأنها قرارات تكون لها قوة القانون ، ويجب عرض هذه القرارات على مجلس الشعب خلال خمسة عشر يوماً من تاريخ صدورها إذا كان المجلس قائماً .

وتعرض فى أول اجتماع له فى حالة الحل أو وقف جلساته فإذا لم تعرض زال بأثر رجعى ما كان لها من قوة القانون دون حاجة إلى إصدار قرار بذلك وإذا عرضت ولم يقرها المجلس زال بأثر رجعى ما كان لها من قوة القانون إلا إذا رأى المجلس اعتماد نفاذها فى الفترة السابقة أو تسوية ما ترتب على آثارها بوجه آخر . ويلاحظ أن التشريعات الضريبية كما هو الحال فى مصر تخول السلطة التنفيذية إصدار اللوائح اللازمة لتنفيذ

(١) الدكتور / مصطفى رشدى شيمه - التشريع الضريبى والمالى - الطبعة للثانية - دار المعرفة للجامعة - ١٩٩٧ ص ٥٦ .

القوانين فتلص المادة ١٤٤ من الدستور على أن « يصدر رئيس الجمهورية اللوائح اللازمة لتنفيذ القوانين بما ليس فيه تعديل لها أو إعفاء من تنفيذها وله أن يفوض غيره في إصدارها ويجوز أن يعين القانون من يصدر القرارات اللازمة لتنفيذها » .

وقد أوضحت المحكمة الإدارية العليا بمجلس الدولة المصري في الطعن رقم ٥٧٠ لسنة ٣٢ ق بـ تاريخ ١٩٨٩/٦/٢ الجهة المختصة بإصدار اللوائح التنفيذية فقررت أن المشرع حدد على سبيل الحصر الجهات التي تختص بإصدار اللوائح التنفيذية قاصرها على رئيس الجمهورية أو من يفوضه في ذلك أو من يعينه القانون لإصدارها بحيث يمنع عمن عداهم ممارسة هذا الاختصاص الدستوري وإلا وقع عمله اللاحق مخالفاً لنص الدستور .

فمنع عهد القانون إلى جهة معينة بإصدار القرارات اللازمة لتنفيذها استقل من عينة القانون دون غيره الإصداره ..... .

كما قررت محكمة القضاء الإداري بمجلس الدولة المصري أن اللوائح التنفيذية يجوز صدورها من السلطة التنفيذية استناداً إلى النص الدستوري فهي لوائح تستلزم

إلى قوانين سنتها السلطة التشريعية وتقتصر على وضع القواعد التفصيلية اللازمة لتنفيذ هذه القوانين ولا يجوز أن تزيد عنها جديداً أو تعدل فيها أو أن تعفى من تنفيذها أو تعطل هذا التنفيذ . كما يجوز صدور هذه اللوائح من السلطة التنفيذية بإذن صريح من البرلمان يشتمل عليه القانون الذي سنه ولا يعدو هذا الإذن الصريح أن يكون تقييداً للإذن العام الذي تضمنه الدستور ، فحكم اللوائح التنفيذية التي أذن البرلمان للسلطة التنفيذية في سنها هو حكم اللوائح التنفيذية التي سنتها السلطة التنفيذية وفقاً للإذن العام الذي تضمنه الدستور <sup>(١)</sup> .

ويلاحظ أن الالتجاء إلى المصادر الأخرى غير التشريع الضريبي لا ينبغي أن يؤدي إلى فرض أو تعديل أو إلغاء ضريبة أو الإعفاء منها وإلا ترتب على الالتجاء إلى هذه المصادر مخالفة قاعدة دستورية وقانونية الضريبة . « وهو أمر غير جائز ، لذلك فإن الالتجاء إلى مصادر أخرى للقانون الضريبي مشروط بمراعاة قاعدة قانونية الضريبة وهو أمر يجعل المصادر الأخرى للقانون الضريبي غير التشريع ذات مجال حقاً <sup>(٢)</sup> .

ولجدير بالذكر أن قانون الضريبة ، كغيره من

١ - حكم محكمة القضاء الإداري الصادر في ١٨/٤/١٩٥٠ - مجموعة السنة السابعة - القضية رقم ٩٩ لسنة ٢ ق بـ ١٨٩ ص ٥٨١ .

٢ - الدكتور مصطفى رشدي شحج - المرجع السابق - ص ١٢ .



القوانين يكون نافذاً في إقليم الدولة التي أصدرته ، والأصل أن يطبق ذلك القانون في هذا الإقليم كله ، وألا يتعداه إلى إقليم الدول الأخرى ، إذ ليس لدولة ما سلطان يمكنها من إنقاذ كلمتها في إقليم دولة أخرى (١) .

ولكن قد يحدث أحياناً أن يوقف المشرع الوطني بإرادته المنفردة أو بالاتفاق مع بعض الدول الأخرى نفاذ بعض قوانينه الضريبية على جزء معين من إقليم الدولة أو على بعض الأشخاص أو الأموال الموجودة في هذا الإقليم (٢) .

ومثال ذلك إعفاء المشرع بعض الموانئ أو المناطق الحرة من بعض الضرائب كالضريبة الجمركية وضريبة المبيعات حيث لا تعتبر هذه الموانئ أو المناطق جزءاً من الدولة من الناحية الضريبية .

والمنطقة الحرة عبارة عن منطقة ما من أراضي دولة أو ميناء من موانئها تتم فيه عملية تخزين البضائع للترانزيت والبضائع المعدة للتصدير للخارج وإجراء عمليات الوزن والخلط والتصنيف وتداول السلع والبضائع دون أن يؤدي عليها الضرائب الجمركية المعتادة وغيرها من الضرائب والرسوم .

كما قد تقيد بعض المعاهدات سلطة الدولة في فرض الضرائب . وهذا ما كان موجوداً في مصر حيث كانت سلطة الحكومة المصرية مقيدة في فرض الضرائب بسبب

الامتيازات التي منحتها تركيا للدول الأجنبية وتمسكت بها تلك الدول قبل الحكومة المصرية بعد استقلالها عن تركيا . فلم تكن مصر تستطيع فرض الضرائب المباشرة أو تغيير سعرها إلا بعد مفاوضة الدول التي يتمتع رعاياها بالامتيازات وموافقتها مقدماً حتى تم إلغاء هذه الامتيازات بموجب اتفاقية مونترو عام ١٩٣٧ واستردت الحكومة المصرية حريتها في فرض الضرائب على كافة المواطنين من مصريين وأجانب (٣) .

ويُفترع عن ذلك أن القوانين الضريبية التي تسرى في إقليم الدولة هي قوانين هذه الدولة دون سواها وأن القاضى الوطنى لا يقبل الدعوى التي قد تتقدم بها إليه دولة أجنبية مطالبة بالقضاء بحقها في الحصول ضريبتها أو ملحقها الصيغة التنفيذية على حكم بضريبتها المستحقة على شخص مقيم في الدولة التي ينتمى إليها القاضى سواء كان هذا الشخص تابعاً لهذه الدولة الأخيرة ، أو أنه كان تابعاً للدولة رافعة الدعوى أو لغيرهما من الدول . ويستندون في عدم قبول هذه الدعوى إلى مبدأ إقليمية الضريبة (٤) ويترتب على ذلك استبعاد إجراءات التنفيذ الجبرى من السلطات المصرية لتحصيل ضريبة فرضتها دولة أجنبية .

للبقية العدد القادم إن شاء الله .

١ - الدكتور حسن خلاف - الأحكام العامة في قانون الضريبة - مكتبة النهضة المصرية - ١٩٥٦ ص ١٠٢ وما بعدها .

٢ - المرجع السابق ص ١٠٢ .

٣ - الدكتور زكريا محمد بيومي - الرجز في المالية العامة - الجزء الأول - الإيرادات العامة ١٩٩٦ - ص ٤٦ .

٤ - الدكتور / حسين خلاف - المرجع السابق - ص ١٠٤ .

(٨)

# التطورات التي أحاطت بمنظمة التجارة العالمية وموقف الدول منها

إعداد الدكتور

وجيه الذكروي

## اجتماع الهيئة العامة الثالث لاتحاد غرف التجارة والصناعة

تأثير العولة على المصالح الوطنية للدول النامية د. ب. ف. هينجويال ،

نائب الرئيس لشئون آسيا - إندونيسيا

ولفظ العولة يرتبط ليس فحسب بالانتشار الهائل  
والحجم الموهل للمعاملات الاقتصادية عبر الحدود ،  
ولكن أيضا بتنظيم الأنشطة الاقتصادية التي تتخطى  
الحدود الوطنية . ومثل هذه العملية يحركها إغراء  
الربح وخطر المنافسة في السوق .

والعولة ليست بالشئ الجديد ولكن العصر  
الحالى له سمات مميزة فتقلص المسافات والزمن  
واختفاء الحدود أصبحت كلها أمور تؤدي الى تداخل  
وارتباط حياة الناس بصورة أكثر عمقا وبصورة  
أكثر حدة وقوة عما كانت عليه من قبل .

وقد ترتب على العولة ظهور زيادة خرافية في  
حجم التجارة الدولية والاستثمارات عبر الحدود في

### مقدمة

قد تعنى العولة أشياء مختلفة بالنسبة  
للأشخاص المختلفين فقد يعجز تعريفها  
ببساطة على أنها توسيع نطاق الأنشطة  
الاقتصادية عبر الحدود السياسية  
للدول والأكثر أهمية أنها تشير إلى عملية  
تعميق التكامل الاقتصادي وزيادة  
الانفتاح الاقتصادي وتزايد التداخل  
والتعاون الاقتصادي فيما بين الدول في  
مجال الاقتصاد العالمي .

لم تؤد الى اللقاء ملايين من البشر فى دوامة البطالة بمنطقة جنوب شرق آسيا فحسب ، بل أدى هذا التراجع فى الطلب العالمى الى حدوث ( إبطاء فى الاستثمارات الاجتماعية بمنطقة أمريكا اللاتينية وحدث زيادة مفاجئة فى تكلفة الادوية المستوردة فى القارة الإفريقية رغم تباعد المسافات .

وهكذا فإن العولة تسببت أيضا فى زيادة التدفقات المالية عبر الحدود الوطنية فى شكل استثمار أجنبى مباشر واستثمار حقايق وسندات أجنبية وقروض بنكية وتدفقات تنمية رسمية . وقد قفز الاستثمار الأجنبى المباشر الى ما يزيد على ٤٠٠ بليون دولار عام ١٩٩٧ وهو ما يزيد ٧ مرات عما كان عليه فى السبعينيات . أما الحقايق المالية والأوراق التى تمثل التدفقات الرأسمالية قصيرة الأمد فقد ازدادت بشكل كبير وتبلغ قيمتها الآن ما يزيد على ٢ تريليون دولار وهو ما يعادل ثلاث مرات ما كانت عليه فى الثمانينات .

وإزداد حجم المعاملات اليومية فى الأسواق والبورصات الأجنبية من ١٠ - ٢٠ بليون دولار فى السبعينيات إلى ١,٥ تريليون دولار عام ١٩٩٨ كذلك يمكن رصد آثار العولة فى مجالات أخرى مثل الهجرة وترجال الأشخاص وفى الاتصالات ووسائل الإعلام والنمو الخرافى فى تبادل الأفكار والمعلومات كنتيجة لتعاظم الأنترنت . وقد زادت السياحة أكثر

العالم أجمع وقد تضاعفت التجارة العالمية تقريبا فى الفترة ما بين ١٩٨٧ و ١٩٩٧ وأرتفع معدل التجارة من حيث إسهامها فى الناتج القومى ( مقداراً بالدولار ) من ٢٠,٦ الى ٢٩,٦٪ خلال هذه الفترة ذاتها ( مؤشرات البنك الدولى والتنمية بالعالم خلال عام ١٩٩٩ ) وتبلغ الصادرات العالمية الآن ٧ تريليون دولار وبما يعادل ٢١٪ من الناتج القومى فى فترة التسعينيات مقارنة بـ ١٧٪ من الناتج القومى الذى كان يقل عن نظيره فى التسعينيات كثيراً خلال فترة السبعينيات .

ويوضح ذلك الزيادة الكبيرة فى حجم التبادل الدولى بمعنى مقدار التجارة الداخلة الآن فى إنتاج الإجمالى العالمى من البضائع والخدمات المطروحة .

ويجرب تبادل ما يزيد على ١٥٠ تريليون دولار حالياً فى أسواق العملة بالعالم كل يوم حوالى خمس البضائع والخدمات التى يتم إنتاجها كل سنة يجرى تبادلها تجارياً بين دول العالم . ولكن العولة أكثر من مجرد تدفق النقود والسلع فالعولة هى تزايد الاعتماد والتداخل فيما بين شعوب العالم . والعولة هى عملية تكامل ليس فقط الاقتصاد بل وأيضا الثقافة والتكنولوجيا والحكم . فالشعوب فى كل مكان صارت أكثر ارتباطاً وتأثراً بفعل الأحداث رغم تواجدها فى الطرف القصى من العالم . والانقلاب المالى والأزمة النقدية التى ضربت العملة التايلاندية

من الضعف في الفترة ما بين ١٩٨٠ و ١٩٩٦ حيث قفزت من ٢٦٠ مليون مسافر الى ٥٩٠ مليون مسافرا في العام الواحد بينما قفزت للد التي يتم تمضيها في عمل المكالمات التليفونية الدولية من ٢٣ بليون دقيقة عام ١٩٩٠ الى ٧٠ بليون دقيقة عام ١٩٩٦ .

### تعمل أيدولوجى عالمي :

كذلك حدثت تحولات حادة في السياسات الاقتصادية الدولية الموجودة في السبعينيات في اتجاه اعتماد أكبر على السوق الامر الذي أدى الى تقليص دور الدولة . كذلك هناك أعداد متزايدة من الدول النامية قررت تبني أسلوب الانفتاح التجارى بحيث تحولت تماما عن سياسات عرقلة الواردات . وبحلول عام ١٩٩٧ كانت الهند قد قامت بتخفيض الرسوم بها من متوسط ٨٢٪ في عام ١٩٩٠ الى ٣٠٪ فقط والبرازيل من ٢٥٪ عام ١٩٩١ الى ١٢٪ والصين من ٤٣٪ عام ١٩٩٢ الى ١٨٪ ومثل هذه التغييرات حظيت بدعم اقوى من جانب صندوق النقد الدولي والبنك الدولي وهي مؤسسات يحررها تكتونقراط أوصوا بالإستمرار في هذا الاتجاه كجزء من الإصلاح الإقتصادي الشامل والتحرير التجارى . وقد كانت شروط العضوية في منظمة التجارة العالمية ومنظمة التعاون الاقتصادي والتنمية بمثابة حوافز مهمة للإستمرار في سياسات الإصلاح .

وهكذا تعهدت الدول واحدة وراء الأخرى بإجراء تحرير اقتصادي واسع النطاق وليس مجرد تحرير تجارى فحسب بل وفي الإستثمار الاجنبى المباشر بإعطاء دفعة لهذا النوع من الإستثمار . وفي عام ١٩٩٥ ازداد الإيقاع سرعة حيث قامت أكثر من ٦٥ دولة بتغيير النظم الاقتصادية بها وهو ما عجل وعمل على استمرار اتجاه التحرير .

مثل هذه التغييرات زادت من سرعة العولمة وعمقت من التداخلات فيما بين الشعوب فضلا عن تحديد طبيعة التكامل العالمى بما أعطى دفعة لظهور أسواق جديدة ولاعين جدد وأدوات جديدة وهو ما جعل كل هذه الاشياء مجتمعة تساعد على خلق عصر العولمة وهو العصر الذي أدى الى تكثيف العلاقات فيما بين الشعوب وليس بين الحكومات فحسب .

وبصورة إجمالية فقد أصبح العالم أفضل حالا مما كان عليه فقد زاد الدخل الفردى ثلاثة أمثال ما كان عليه في الخمسين سنة الأخيرة وارتفعت حصة الاشخاص الذين يتمتعون بالتنمية البشرية من ٥٥٪ الى ٦٦٪ خلال الفترة من ١٩٧٥ الى ١٩٩٧ .

ومع ذلك فإذا ما استعرضنا الجوانب السيئة للعولمة فإن النسبة للأشخاص الذين يعيشون في مستويات تنمية بشرية متدنية قد تدهورت من ٢٠٪ الى ١٠٪ خلال نفس الفترة السابقة ( تقرير التنمية البشرية الصادر عن الأمم المتحدة عام ١٩٩٩ ) .

٣١ دولة تشغيل النسوة أقل من ٥٪ من المقاعد .  
وتوضح قياسات تحويل السلطة للجنسين ومؤشر  
تتمية وتطوير الجنسين صور عديده من عدم  
المساواة فى كل دول العالم .

التوسع المستمر فى الصادرات والنمو الهائل فى  
تدفقات رأس المال تخفى صور عدم المساواة الضخمة  
فى الخبرة عبر الدول والمناطق ، زادت الصادرات  
العالمية من البضائع والخدمات ثلاث مرات تقريبا فى  
الفترة من السبعينيات حتى ١٩٩٧ وحظيت بتسوانا  
والصين وجمهورية كوريا بنسبة نمو سنوى مقدارها  
١٠ - ١٣ ٪ فى الصادرات إلا أن عديداً من الدول لم  
تشارك فى هذه المزايا حيث تراجعت الصادرات فى  
بلغاريا والنيجر وتوجو وزامبيا .

وفى عام ١٩٩٧ وصلت الاستثمارات الأجنبية  
المباشرة الى ٤٠٠ بليون دولار وهو ما يعادل سبع  
مرات المستوى الذى كانت عليه خلال السبعينيات إلا  
أن ٥٨ ٪ من هذه الزيادة توجهت إلى الدول  
الصناعية ، ٣٧٪ إلى الدول النامية و٥٪ فقط إلى  
الاقتصاديات التى تشهد تحولا فى أوروبا الشرقية  
وكومنولث الدول المستقلة ( جمهوريات الاتحاد  
السوفيتى سابقا ) .

بينما توجهت أكثر من ٨٠٪ من الاستثمارات  
الأجنبية المباشرة فى الدول النامية والاقتصاديات فى  
مرحلة التحول خلال التسعينيات إلى ٢٠ دولة فقط

كذلك انتشر الفقر وامتد إلى كل مكان وقياساً  
على مؤشرات الفقر الإنسانى فزّن أكثر من ربع  
سكان الدول النامية البالغ عددهم ٤,٥ بليون نسمة  
لا زالوا محرومين من حقوق الحياة الأساسية مثل  
الحياة بعد سن الأربعين والمدخل للمعرفة والحصول  
على الخدمات الدنيا سواء كانت خدمات عامة أم  
خاصة ، إذ وفقا للتقرير ذاته فإن :

- حوالى ١,٣ بليون نسمة لا يستطيعون الحصول  
على مصادر حياة نظيفة .

- طفل واحد من بين سبعة أطفال فى سن  
الدراسة الابتدائية لا يستطيع إكمال دراسته  
الابتدائية .

- يعانى ٨٤٠ مليون نسمة من سوء التغذية .

- هناك ما يقدر بـ ١,٣ بليون نسمة يقل دخولهم  
عن دولار واحد يوميا .

ولا زالت المظالم بين الجنسين صارخة ففى الدول  
النامية يوجد ما يزيد على ٦٠٪ من النساء يعانين  
من الأمية بصورة تفوق تلك النسبة فى الرجال  
وتسجيل النساء فى مستوى التعليم الابتدائى لازال  
يقل بنسبة ٦٪ عن نسبة التسجيل فى الذكور وهذه  
المظالم وعدم المساواة تبلغ ذروتها فى المجالين  
السياسى والاقتصادى حيث جرى إستبعاد النساء  
كلية من الحياة السياسية ففى خمس دول فقط  
تشغل النساء أكثر من ٢٠٪ من مقاعد البرلمان وفى

وتأتى الصين فى صدارة الدول المتلقية لتلك الاستثمارات وبالنسبة لمائة دولة بلغ متوسط الاستثمارات الأجنبية المباشرة أقل من ١٠٠ مليون دولار فى العام الواحد منذ عام ١٩٩٠ وبالنسبة لتسع دول انحدرت قيمة التدفقات لقيم سالبة .

بينما اتجهت ٩٤٪ من التدفقات الرأسمالية قصيرة الأمد والأوراق المالية الى اقتصاديات الدول النامية والمتصلة لعدد ٢٠ دولة فقط فى عام ١٩٩٦ وهو العام السابق على الأزمة المالية التى عصفت بمنطقة شرق آسيا . واليوم تحظى ٢٥ دولة نامية فقط بمدخل للأسواق الخاصة بالنسبة للسندات وقروض البنوك التجارية وحقوق الملكية الأخرى .

وبشكل إجمالى فإن خمس سكان العالم المتواجدين فى الدول الغنية يتمتعون بـ ٨٢٪ من التوسع الحاصل فى تجارة الصادرات ونسبة ٦٨٪ من تدفقات الإستثمار الأجنبى المباشر بينما الـ خمس التابع للدول الفقيرة يتأله بالكاد أكثر من ١٪ فقط .

مثل هذه الإتجاهات تكرر الركود الإقتصادى وتزيد من تراجع التنمية البشرية بل وزاد تهيش هذا العالم الفقير بما يضمه من دول نامية حيث جرى إستبعاده من أكثر المجالات ديناميكية فى النمو الإقتصادى العالمى . وقد شهدت فترتى التسعينيات والثمانينيات نموا ضخما فى تجارة الخدمات والبضائع المصنعة والمعرفة وفى الوقت الذى أحرزت فيه بعض الدول النامية نجاحات كبيرة إلا أن دولا أخرى ضلت الطريق تماما وكان المفروض أن تشكل

الصادرات المصنعة دقعة للأمام تجاه حدوث التحول فى اقتصاديات هذه الدول وخلق وظائف أكثر ولكن ٢٣ دولة فقط نجحت فى الحفاظ على نسبة ٢٪ نمو سنوى فى الناتج القومى لكل فرد خلال الفترة من ١٩٨٠ حتى ١٩٩٦ . وبالنسبة لـ ٥٩ دولة معظمها فى منطقة الصحراء الإفريقية وشرق أوروبا وكومنولث الدول المستقلة تراجع الناتج القومى للفرد . وقد يؤدى انهيار حاجز المسافة والوقت والحدود فيما بين الشعوب الى خلق ما نسميه بالقرية الصغيرة العالمية ولكن لن يحدث أن ينضم الجميع لمواطنة هذه القرية فالحاصل أن الصفوة فقط هم الذين تمكنوا من إقتلاع الحدود إلا أن بلايين البشر لايزالون يجدون الحواجز على حالها بل زادت تعقيدا وارتفاعا .

### أثر العولمة على الدول النامية

#### العوامل الإيجابية

العولمة مصطلح يستحدث الكثير من ردود الفعل والمشاعر منها الإيجابي ومنها السلبي فالعولمة تحظى بالمدح بسبب الفرص العديدة التى خلقتها للدول النامية مثل مدخل الأسواق ونقل التكنولوجيا وهي فرص تطرح الأمل فى زيادة الإنتاجية والإرتقاء بمستويات المعيشة فالدول النامية تستطيع العثور على أسواق جديدة لمنتجاتها وزيادة ربحيتها والمستهلكون يستفيدون من إزدياد المنافسة بين جماعة المنتجين بما يتيح اختيار أوسع للبضاعة والخدمات الأمر الذى يترجم الى خفض التكاليف وجودة أفضل وبالتالى إرتقاء مستويات المعيشة .

# تفعيل دور جماعة حملة السندات وأثره على تنشيط سوق السندات في مصر

بقلم

سمير سعيد مرقص

مدير الإدارة العامة للجبان إعادة النظر بمصلحة الضرائب

\* مخاطر تقلب أسعار الفائدة : تحريك أسعار السندات

هبوطاً وصعوداً باتجاه معاكس لاتجاه أسعار الفائدة .

\* مخاطر استدعاء السند : يستغل المصدرون للسندات شرط الاستدعاء في الفترات التي تشهد فيها ارتفاع في السعر السوقي للسند مقارناً بقيمته الاسمية فيقومون باستدعاء هذه السندات مما يؤدي إلى حرمانهم من أرباح رأسمالية كان بإمكانهم تحقيقها .

\* مخاطر الرفع المالي : طالما أن حملة السندات يشكلون فئة من دلائل الشركة المصدرة لذا من مصلحةهم ان تبقى نسبة الرفع المالي leverage للشركة المصدرة في حدود مقبولة تحقق توازن هيكل رأسمالها بين مصادر التمويل للخارجي ( للديون ) ومصادر التمويل الداخلي ( حقوق المساهمين ) ومن هنا فإن تجاوز نسبة الرفع المالي لحدود النسبة المعيارية المتعارف عليها في الصناعة التي تعمل فيها الشركة المصدرة للسندات يحمل في ثناياه مخاطر على حقوق حملة السندات .

( بقية )

تكلمنا في العدد السابق عن تفعيل دور حملة السندات وأثره على تنشيط سوق السندات في مصر مقدمة والمبحث الأول التنظيم القانوني لجماعة حملة السندات في ظل القانونين رقمي ١٥٩ لسنة ١٩٨١ و٩٥ لسنة ١٩٩٢ ولأنشطتهم التنفيذية ونستكمل في هذا العدد المبحث الثاني وبقيّة المبحث

## المبحث الثاني

### تفعيل دور جماعة حملة السندات

وأثره على تنشيط سوق السندات في مصر يرى البعض <sup>(١)</sup> أن السندات تخفف ورامها مخاطر عديدة يتعرض لها المستثمرون في السندات أهمها :-

(١) الامتلاص عصام رايح - من ضمن حقوق المواطنين في سندلات القطاع الخاص - البورصة المصرية - العدد ١٠٣ - ٢ مايو ١٩٩٩ ص ١

إبراء البورصة مما تعرضت له من هبوط وانكماش وسوف ينتج عنها طفرة في التعامل وستشهد البورصة في ظلها نشاطاً ملحوظاً إضافة إلى مساهمته لما أخذت به الدول المتقدمة في هذا الشأن .

**\*\* ويرى أحد الفقهاء <sup>(١)</sup> أهمية وجود جماعة حملة السندات لحماية صغار المستثمرين في مواجهة مصالح أصحاب الشركات وحملة أسهمها .**

xx وبالتالي رعاية مصالحهم والمطالبة بمزايا إضافية مثل الاقتراض بضمان السندات أو تحويل السندات إلى أسهم أو استخدامها في التحويل من عملة إلى عملة أخرى .

**\*\* ويرى أصحاب هذا الرأي أن جمعية حملة السندات تستطيع أن تلعب دوراً مؤثراً في حماية حقوق أصحاب السندات عند للتصفية مثل المشروعات المتعثرة ووجود تمثيل قانوني لها ضمن الإجراءات القانونية للتصفية بالنسبة للمشروعات المتعثرة للحصول على أولوية مطلقة قبل حملة الأسهم الممتازة والأسهم العادية ، كذلك نجد أن حملة السندات تستطيع أن تضع ضوابط لعملية تداول سندات في البورصة من حيث تحديد حجم العرض بما يتناسب مع مستوى الطلب على السندات في البورصة .**

xx وأضاف قائلا إن هذه الجمعية تستطيع الوصول إلى نوع من التسيق والتوازن مع جمعية حملة الأسهم وجمعيات العاملين المساهمين في شركات الخصخصة الذين يكون لهم تمثيل في الجمعيات العمومية ومجالس الإدارة بينما لا يكون لحملة السندات هذا التمثيل

هذه المخاطر لم يتناولها البنك الدولي ولعلها تنبهدا إلى ضرورة وضع إطار تشريعي وأليات تنظيمية ورقابة وتنظيم لخدمات الوساطة وغير ذلك حماية لجمهور المتعاملين مع سندات القطاع الخاص .

**\*\* ويقترح البعض <sup>(١)</sup> بتعديل القانون رقم ١٥٩ لسنة ١٩٨١ بما يسمح بإصدار السند الذهبي الذي يعطى لصاحبه الحق في التصويت في الجمعية العمومية أسوة بالسهم لأن صيفه كعضو في جماعة حملة السندات المنصوص عليها في المادة ٥٢ من هذا القانون لا تتيح له حق التصويت في الجمعية للعمومية وبالتالي تحجب عنه حق مراقبة الشركة التي اكتتبت في سنداتنا وذلك إضافة إلى اللص الحالي الذي يجيز لهذه الشركات تحويل السندات إلى أسهم بشروط معينة .**

**\*\* كما أن التشريعات في الدول المتقدمة قد اتجهت الى اذابة الفوارق بين السندات والأسهم بل سمحت لحملة السندات بالمصير في الجمعية العمومية وأعطتهم حقوقاً متساوية مع أصحاب الأسهم ومنها حق التصويت في الجمعية العمومية خاصة وأنه قد تبين أن حملة السندات حاليا يتعرضون لمخاطر متساوية لتلك التي يتعرض لها حملة الأسهم لأن أي تعر مالي بهذه الشركات سيكون له بالقطع أثر قوي ومباشر على حقوق حملة السندات كالأسهم تماما ما يجب معه أن يكون لهم حق مراقبة الشركة كحملة الأسهم وقد أخذت بذلك إنجلترا لذلك وفي ضوء ما تقدم فإن هذه المقترحات ستكون قادرة على**

(١) سمير سعد مرقص - نظرة إلى السندات قد تكون هي الحل - البورصة المصرية - العدد ٧٥ - ١٩ أكتوبر ١٩٩٨ ص ٨ .

(٢) الامان الدكتور حمدى عبد العظيم - حملة السندات - حاضرة في التقنين غالبية في السوق البورصة المصرية العدد ١١٤ - ١٩ يوليو ١٩٩٩ ص ١٢ .



من الجماعة تجاهه كالاتحاد مع الجمعية العمومية  
أو مجلس الإدارة لبحث هبوط السندات أو تغيير العائد  
والتعرف على أسبابه ومطالبة الشركة بمعالجة أسبابها أو  
تغيير سياساتها أو تغيير مجلس الإدارة وبالتالي حماية  
أصحاب السندات من أي فشل من أي نوع .

**\*\*** كما تستطيع الجماعة أن تعمل مبكراً بمراجعة نظرات  
الاكتتاب في السندات وتؤكد من صحة البيانات وأنه تم  
إقرارها من كل من شركة للتقييم ومراقب الحسابات وهيئة  
سوق رأس المال للمحافظة على حقوق الجماعة بالنسبة  
لكل اكتتاب جديد .

**\*\*** ولكن هناك مأخذان يحدان من فعالية هذه الجماعة :  
( أ ) أن هذه الجماعة لا تكون إلا بعد الاكتتاب الأول في  
السندات ومن ثم صعوبة مراقبتها للاصدار الأول الذي قد  
يكون الاصدار الأول من ثم يكون دورها في مراقبة  
الاكتتاب محدودة إلا إذا تعدد الاكتتاب في السندات .

( ب ) أن التعامل في السندات مازال محدوداً وأنه لا توجد  
معرفة كافية وإلمام بهذه الجماعة ودورها وبالتالي فهي  
موجودة في نصوص القانون ولكنها ليست موجودة في  
الواقع ومن ثم يجب أن يكون الانضمام إلى الجماعة بحكم  
القانون بمجرد الاكتتاب صاحب السند في السندات  
وحيازته لها .

### دور جماعة السندات في تخفيض المخاطر التي

#### يتعرض لها حملة السندات :

١- تلعب جماعة السندات دوراً ملحوظاً في حماية  
مصالح حملة السندات ودفع المخاطر التي يمكن أن

باعتبارهم دائنين وليسوا مساهمين وبالتالي فإن الجمعية  
ككيان معنوي تستطيع المشاركة كمراقب بممثل واحد  
عنها في الجمعيات العمومية وفي مجالس الإدارات ،  
كذلك يمكن لجمعية حملة السندات الوصول إلى شروط  
أفضل بالنسبة للفائدة المتغيرة بدلاً من الفائدة الثابتة  
باعتبار أن الفائدة المتغيرة تتناسب مع ظروف العرض  
والطلب ومع حركة تداول السندات في البورصة .

**\*\*** كما أن هذه الجمعيات تستطيع الحصول على  
تفصيلات فيما يتعلق بزيادة رأس المال وتغييرات حجم  
العرض والطلب على السندات في البورصة مع البورصات  
الأخرى ومع العائد الملحق على وثائق صناديق  
الاستثمار، مؤكداً وإن هذا كله يعكس بشكل إيجابي على  
زيادة حجم تداول السندات في البورصة المصرية التي  
لا تزال تعتبر بورصة أسهم حتى الآن نظراً لضعف حجم  
السندات المتداولة .

#### رأي الباحث :

**\*\*** يرى الباحث أن ممارسة أصحاب السندات لحقوقهم  
فردية قد يكون مكلفاً من ناحية ويتطلب إجراءات طويلة  
وخبرة قانونية ومالية قد لا تتوافر لدى معظم الملاكين أو  
الحائزين للسندات ولكنها قد تتوافر لجماعة حملة السندات  
خاصة في مباشرة حقوقهم في التمسك بالامتياز على أصول  
الشركة قبل المساهمين وكذلك التحقق من المخاطر التي  
تؤثر على هذه السندات واتخاذ إجراء ولقي أو مصحح لها  
وكذلك الاتصال بأصحاب السندات ودعوتهم إلى  
الاجتماع عند كل مناسبة أو حدث يتطلب اتخاذ موقف

إلى إجراء يترتب عليه التأثير على مصالح حملة السندات أولتباع سياسة من شأنها الإضرار بمصالح الشركة الذي سينعكس حتما على هذه الفئة .

٢- إعطاء ممثل جماعة حملة السندات حق التصويت في الجمعية العمومية أسوة بأصحاب الأسهم وهذا الاقتراح يضيف جهة رقابية جديدة على مجلس الإدارة والقرارات التي يتخذها بما يضمن مصالح كل الأطراف أو هذا الأمر ثبت إيجابيته في التشريعات الأجنبية وبالذات الأوروبية .

\*\*\* خاصة وأن الفرق بين السندات والأسهم أصبحت شكلية وأن التشريع قد سمح بحوّل السندات إلى الأسهم في ضوء النصوص الواردة في القانون رقم ١٥٩ لسنة ١٩٨١ باعتبار أن كلا منهم أصحاب حقوق على الأصول إما في شكل حقوق على الأموال المملوكة للشركة أو الحقوق المرتبة عليها حق امتياز أو ضمان ... إلخ ولتعرض الجميع لنفس المخاطر وهي مخاطر السياسات الخاطئة التي يجب أن تكون رقابتهم عليها كاملة وليس شكلية أو صورية .

٣- السعى إلى إصدار صيغة السند الذهبي في البنية المصرية الذي يكون له كل مزايا السند والسهم فيكون لصاحبه حق التصويت في الجمعية العمومية كالمساهم تماما ويكون له حق الحصول على عائد ثابت لا يتذبذب بتذبذب الأرباح ويكون له ضمان مطلقا في بعض أموال الشركة وهذا الشكل يناسب بعض المستثمرين الذين لا يرغبون في المغامرة وفي نفس الوقت يريدون أقل قدر من المخاطر ويمثل رقابة أفضل على أداء الشركات وسياساتها واستقرار أسعارها في البورصة ونمو هذا النوع من المشتقات المالية .

يتعرضوا لها وبالتالي تعتبر جهازاً رقابياً فيما يتعلق بمصالح هؤلاء الأعضاء خاصة في الحالات التي تتخذ فيها الشركة إجراء من شأنه الإضرار بالسند وحمله .

٢- أن جماعة حملة السندات تلعب دوراً في عملية إعادة شراء السندات من الأفراد إذا رغبوا في بيعه قبل ميعاد الاستحقاق للمحافظة على القيمة الاستثمارية للسندات وضمان حقوق المستثمرين فيه وبالتالي تعتبر الجماعة بمثابة صانع لسوق السندات .

٣- يرى البعض <sup>(١)</sup> أن للخطر الذي يتعرض له حامل السند هو بيعه بأقل من قيمته الاسمية ويحدث ذلك عندما يكون سعر الفائدة أعلى من عائد الكوبون على السند وإن دور الجماعة هو للتدخل لحماية أصحاب السندات من انخفاض عائد الكوبونات عن القيمة المحددة في الاصدار .

٤- كما وأن جماعة حملة السندات تواجه الشركات وإدارتها عندما يظهر خطر عدم السداد سواء عند الاستحقاق أو عند تصفية الشركة أو تعثرها ومواجهة أي سياسة تتخذها الشركة عند انخفاض أسعار الفائدة في السوق بالمقارنة بفائدة السندات وكذلك اتخاذ الإجراءات المناسبة لمواجهة التضخم والآخر هو التحدي الحقيقي الذي يواجهه هذه الجماعة ويصعب مواجهته .

\*\*\* ولذلك يرى أصحاب الرأي السابق أن هذه الجماعة تعتبر جماعة ضغط على الشركة المصدرة للسند للوفاء بالتزاماتها التي تتضمنها نشرة الاكتتاب أو الاتفاقيات التي تبرمها مع الجماعة .

\*\*\* ويقترح الباحث ما يلي لتفعيل دور جماعة حملة السندات الذي يكون له مردود إيجابي على تنشيط تداول السندات في البورصة:

١- إعطاء ممثل جماعة حملة السندات حق الفيتو لوقف



## بنك التعمير والإسكان

### خدمات مصرفية متكاملة

يسعد البنك أن يقدم لعائلته خبراته المصرفية عن طريق تقديم التسهيلات الائتمانية والسلف والقروض

- تمويل أنشطة المقاولات بكل أنواعها .
- تمويل أنشطة التجارة الداخلية ، وأمر التوريد - شراء بضائع بضمان رهنها - رأس المال العامل .
- تمويل أنشطة التجارة الخارجية عن طريق فتح اعتمادات مستندية للاستيراد والتصدير . وضمان الكمبيالات المستندية .
- تمويل المشروعات العقارية والسياحية والصناعية في كافة مجالاتها .
- التعامل في سوق العملات بيعاً وشراء .
- القيام بكافة الأعمال المصرفية : تلقي الودائع - فتح الحسابات الجارية - إصدار خطابات الضمان - تحويلات داخلية وخارجية .
- إصدار دفاتر التوفير الاسكانية بالعملة المحلية والأجنبية .
- إصدار كروت مستر كارد ( عادية وذهبية ) .

مرحباً بك في فروعنا بمختلف أنحاء الجمهورية

المركز الرئيسي ١٢ شارع سوريا بالمهندسين بالجيزة  
تليفون : ٧٤٩٢٠١٢ - ٧٤٩٢٠١٤

وتعتبر التأمينات الاجتماعية واسعة الانتشار في مصر، إذ تغطي نسبة كبيرة من القوى العاملة، حتى أنه في عام ١٩٩٦/٩٥ بلغ عدد المشتركين في نظم التأمينات الاجتماعية الحكومية حوالي ١٦,٥ مليون فرد أى ما يعادل ٨٦,٤% من القوى العاملة في ذلك العام، وتعتبر هذه النسبة مرتفعة للغاية وهي أقرب للمستويات

ومقارنة التوزيع القطاعي للمشاركين المؤمن عليهم بالتوزيع القطاعي للعاملين في الدولة يتضح أنه بينما يخضع جميع العاملين في الجهاز الحكومي والقطاع العام للتأمينات الاجتماعية فإن هناك نسبة تعدد بها من العاملين في القطاع الخاص - المنظم وغير المنظم - مازالت لا تخضع للتأمينات الاجتماعية رغم أنها بمقتضى القانون ، اجبارية .

ويرتبط تطور أعداد المشاركين في التأمينات الاجتماعية بتطور حجم العمالة وهيكلها من جهة، فضلا عن التهرب التأميني ودرجة نمو الوعي التأميني . فيوضح تطور عدد المشاركين فيما بين ١٩٨٨/٨٧ و ١٩٩٦/٩٥ أن هناك تراجعاً في نسبة المشاركين للخاضعين لقانون ٧٩ لسنة ١٩٧٥ ، وهو ما يعكس تراجع حجم العمالة في القطاع العام سواء لعدم تعيين عمالة جديدة لو لخصخصة بعض الوحدات فضلاً عن تزايد حالات المعاش المبكر .

وقد حد من هذا الاتجاه زيادة نمو القطاع الخاص المنظم . كما تشير البيانات الى نمو طفيف في أعداد المشاركين من أصحاب الأعمال الخاضعين لقانون ١٠٨ لسنة ١٩٧٦ ، فضلاً عن زيادة كبيرة في أعداد المشاركين العاملين في القطاع غير المنظم للخاضعين لقانون ١١٢ لسنة ١٩٨٠ ، وهو ما يرتبط بنمو هذا القطاع خلال فترة الإصلاح الاقتصادي وارتفاع عدد العاملين فيه .

وبينما تستأثر المحافظات الحضرية والوجه البحري

بالخاضعين لقانون ٧٩ لسنة ١٩٧٥ ، يتركز الخاضعون لقانون ١٠٨ لسنة ١٩٧٦ في ريف الوجه البحري بالدرجة الأولى ، كما يستأثر الريف - بحري وقبلي - بالخاضعين لقانون ١١٢ لسنة ١٩٨٠ ( التأمين الشامل ) . ويفسر تركيز هذه الفئة في الريف أن غالبيتهم ( أكثر من ٧٢٪ ) من العمال الموقتين بالزراعة أو الحائزين على أقل من ١٠ أفدنة ( ١٠,٦ ٪ ) بينما نسبة المشاركين المؤمن عليهم من الفئات الأخرى الخاضعة لهذا القانون كخدم المنازل محدودة للغاية . ويرز ذلك ضعف الوعي وصعوبة أخضاع هذه الفئات لنظم التأمين في ظل عدم السيطرة على أصحاب العمل وعدم القدرة على إلزامهم بالتأمين كما أنه قد يعكس أيضاً عدم اهتمام العاملين بالتأمين ربما لصعوبة مستواه وتعقد الإجراءات الإدارية اللازمة للحصول عليه .

وقد بلغ عدد المستفيدين من المزايا التأمينية ٥٢٤٦ ألف فرد عام ١٩٩٦/٩٥ منهم ١٤٩٥ ألف فرد من المتقاعدين بينما البقية من المستحقين عنهم . ويمثل الخاضعون لقانون ٧٩ لسنة ١٩٧٥ حوالى ٥٦,٩ ٪ من جملة المستفيدين ( ٢٨,٥ ٪ من موظفي الحكومة و ٢٨,٤ ٪ من قطاع الأعمال العام والخاص ) ، بينما المستفيدون بنظام التأمين الشامل والذين يعتبرون أكثر فئات المجتمع فقراً فإنهم يمثلون وحدهم ٣٤,٥ ٪ من جملة المستفيدين من المزايا التأمينية . ويعتبر الخاضعون لقانون ١٠٨ لسنة ١٩٧٦ أقل فئة حيث لا تزيد نسبتهم إلى جملة المستفيدين عن ٨,٦ ٪ في ذات العام .

مستوى معين مع تصاعد معدلات الإعالة سيؤدي بالضرورة إلى خفض مستوى المزايا التأمينية التي يستطيع النظام توفيرها إذا عجز عن إيجاد وسائل أخرى لزيادة موارده التأمينية .

وتظهر البيانات الواردة في الجدول رقم (٢) أن معدل الإعالة الإجمالي قد بلغ ٣١,٨ ٪ في عام ١٩٩٦/٩٥ وهو معدل مرتفع ، في ظل اتجاهات النمو الديموجرافي والتزايد المستمر لاعداد العاملين ، وبالمقارنة بالمعدل المقدر في بعض الدول حيث تراوح بين ٢١ ٪ في أمريكا اللاتينية و ٢٧,٥ ٪ في الشرق الأوسط وأقل عن ذلك كثيرا في دول أخرى . ويعكس ارتفاع هذا المعدل بالدرجة الأولى ضخامة عدد المستحقين من الورثة للمعاشات فضلا عن ارتفاع متوسط العمر .

ويبين الجدول ذاته أن هناك تفاوتات واضحة بين مختلف القطاعات حيث يبلغ معدل الإعالة في الحكومة أقصاه ، بينما يقل عن ذلك في القطاعات الأخرى .

وبمقارنة اعداد المشتركين في نظم التأمينات الاجتماعية باعداد المستفيدين منها يمكن حساب معدلات الإعالة ، والتي تبين مدى العبء الذي يقع على المشتركين لتمويل المستفيدين من التأمينات الاجتماعية ، وعلى ضوء هذه العلاقة وتطورها تحدد مستويات الاشتراكات والمزايا التأمينية . فكلما كان عدد المستفيدين بالنسبة للمشاركين محدوداً - أي كان معدل الإعالة منخفضاً - كلما ترتب على ذلك انخفاض العبء الذي يقع على الجيل الحالي لتمويل مزايا الجيل السابق ، حيث يمكن تقديم مستوى معين من المزايا بمعدلات اشتراكات محدودة نسبياً . وبالعكس كلما كان عدد المستفيدين بالنسبة لعدد المشتركين كبيراً ، أي كان معدل الإعالة مرتفعاً ، كلما أدى ذلك إلى ارتفاع العبء على المشتركين من الجيل الحالي ، بحيث يستلزم توفير مستوى مزايا تأمينية معينة رفع معدل الاشتراكات . أو بعبارة أخرى ، فإن الإبقاء على معدل الاشتراكات عدد

جدول رقم (٢) معدلات الإعالة وفقاً للأنظمة التأمينية المختلفة

السنوات	قانون ٧٩ لسنة ١٩٧٥			قانون ١٠٨ لسنة ٧٦	قانون ١١٢ لسنة ٨٠	الإجمالي
	الحكومة	ق ع وخاص	الجملة			
١٩٩١/٩٠	٢٧,٥	٢٣,٨	٢٩,٢	٢٣,٦	٢٣,١	٣٠,٠
١٩٩٢/٩١	٢٩,١	٢٤,٢	٣٠,٢	٢٤,٦	٢٤,٨	٣٠,٥
١٩٩٣/٩٢	٢٨,٩	٢٤,٩	٣٠,٦	٢٥,٤	٢٤,٦	٣٠,٧
١٩٩٤/٩٣	٢٨,٦	٢٥,٦	٣٠,٨	٢٦,٢	٢٦,٨	٣٠,٦
١٩٩٥/٩٤	٢٩,٣	٢٨,٦	٣٣,١	٢٦,٨	٢٦,٦	٣١,٨
١٩٩٦/٩٥	٤٠,٠	٢٧,٩	٣٧,٩	٢٧,٣	٣١,٧	٣١,٨

المصدر : تم حساب هذه المعدلات وفقاً للبيانات الواردة في : وزارة للتأمينات : تقرير إنجازات ونتائج أعمال ١٩٩٦/٩٥ من ٣٢ و ٥٧

وقد يرجع ذلك إلى بدأ تطبيق نظام التأمينات فى الحكومة قبل غيرها ، كما قد يرجع أيضا الى تضخم الجهاز الحكومى بالمعالة فى الستينات ثم تراجع معدلات التشغيل على نحو أسفر عن ارتفاع اعداد المستفيدين فى العقد الحالى بالنسبة للمشاركين ( أى معدل الإعالة ) بالمقارنة بالقطاعات الأخرى .

كذلك هناك اتجاه عام لتصاعد معدلات الإعالة سنويا فيما بين ١٩٩١/٩٠ و ١٩٩٦/٩٥ فى جميع القطاعات عدا الخاصين للتأمين الشامل ، مما يعكس الى حد كبير ارتفاع مستوى الرعاية الصحية ومتوسط العمر مع بطء نمو معدلات التشغيل وبالتالى المشاركين بالنسبة للمستفيدين خلال فترة الإصلاح الاقتصادى . أما تراجع معدلات الإعالة بالنسبة للخاصين لقانون ١١٢ لسنة ١٩٨٠ خلال تلك الفترة فقد يفسر بارتفاع معدل نمو المشاركين فى هذا النظام ( وفقا لبيانات وزارة التأمينات الاجتماعية ) سواء لزيادة الوعى به أو لاتساع نطاق القطاع غير المنظم وارتفاع معدلات البطالة خلال فترة الإصلاح الاقتصادى كما سبق أن أشرنا .

ويطلب تقدير مدى كفاية المزايا التأمينية التعرف على حجم هذه المزايا وتطورها فى ظل معدلات التضخم السائدة ومقارنتها بخط للفكر كمؤشر عن مستوى المعيشة ، ودراسة مدى التفاوت بين مختلف الفئات والقطاعات وجغرافيا ، ومدى وجود أية آثار توزيعية لنظم التأمينات الاجتماعية .

وتوضح بيانات وزارة التأمينات الاجتماعية أن

معاشات كبر السن والعجز والوفاء هى أهم المزايا التأمينية على الإطلاق إذ تمثل حوالى ٩٧,٧ % من جملة المزايا المنصرفة للمشاركين فى نظم التأمينات الاجتماعية المختلفة ، بينما تمثل النسبة الباقية فى مزايا أخرى كتعويض الدفعة الواحدة أو التعويضات الإضافية والمنح المختلفة . ولقد بلغ إجمالى المعاشات والتعويضات المنصرفة عن الأجور الأساسية والمتغيرة حوالى ٧٢٩١ مليون جنيه عام ١٩٩٦/٩٥ ، كان نصيب المستفيدين منها التابعين لصندوق العاملين بالجهاز الحكومى حوالى ٥٤ % بينما بلغت النسبة المناظرة فى قطاع الاعمال العام والخاص حوالى ٣٧,٧ % ، أى أن ٩١,٧ % من جملة المعاشات والتعويضات المنصرفة من نصيب الخاصين لقانون ٧٩ لسنة ١٩٧٥ . أما الخاصين لقانون ١١٢ لسنة ١٩٨٠ فقد بلغ نصيبهم ٧,٧ % ، بينما لم يتعد نصيب الخاصين لقانون ١٠٨ لسنة ١٩٧٦ ٠,٦ % .

- ويوضح تطور مستوى المعاشات فيما بين ١٩٩١/٩٠ و ١٩٩٦/٩٥ اضطراب زيادة المعاشات المنصرفة انعكاسا لنمو اعداد المستفيدين من جهة ولارتفاع مستوى المعاشات للخاصين لقانون ٧٩ لسنة ١٩٧٥ و ١٠٨ لسنة ١٩٧٦ بحسب تراوحت بين ١٠ % و ٢٠ % سنويا فيما بين يوليو ١٩٩٠ ويوليو ١٩٩٥ . كما خضعت معاشات التأمين الشامل لزيادات أكبر . وقد أسفر عن ذلك ارتفاع متوسط المعاش الشهرى ليبلغ حوالى ٩٩,٧ جنيه مقابل ٤٥,٢ جنيه فى نفس الفترة .

- إلا أن هناك تفاوتاً واضحاً في المعاشات بين مختلف القطاعات والخاصين لقوانين التأمينات المختلفة كما يوضح الجدول رقم (٣) . فمتوسط المعاش في القطاع الحكومي يفوق المتوسط المناظر في قطاع الأعمال العام والخاص المنظم . كما أن كلاهما يفوق بكثير متوسط المعاش الشهري لفئة العاملين لحسابهم الخاصين لقانون ١٠٨ لسنة ١٩٧٦ والذين عادة ما يقومون بتحديد شرائح دخل منخفضة يسدون على أساسها اشتراكاتهم التأمينية مما يعكس على مستوى المعاشات المستحقة . أما المستفيدين بالتأمين الشامل فهؤلاء يقعون في أسفل سلم المعاشات .

ويوضح الجدول ذاته أن هناك تفاوتاً كبيراً بين متوسط المعاش الشهري لأصحاب المعاشات الأحياء وبين متوسط المعاش الشهري للفرد المستحق من الورثة ، وهو ما يعكس تعدد أفراد الأسرة الواحدة المستحقة للمعاش بعد وفاة رب الأسرة .

- وتظهر البيانات الواردة في الجدول رقم (٤) عن تطور متوسط المعاش الشهري الحقيقي لأصحاب المعاشات تراجع المعاشات الحقيقية لجميع الفئات عدا الخاصين للتأمين الشامل والذين تم رفع معاشاتهم الشهرية بما يزيد على الضعف فيما بين ١٩٩١/٩٠ و ١٩٩٦/٩٥ ، فقد انخفض متوسط المعاش الشهري

#### جدول رقم (٢) متوسط المعاش الشهري لأصحاب المعاشات الأحياء والمستحقين وفقاً للفئات الخاضعة للقوانين المختلفة بين ١٩٩١/٩٠ و ١٩٩٦/٩٥ ( بالجنيه )

السنة	الحكومة		قطاع الأعمال العام والخاص		أصحاب الأعمال		التأمين الشامل	المتوسط العام أحياء ومستحقين
	أحياء	مستحقين	أحياء	مستحقين	أحياء	مستحقين		
١٩٩١/٩٠	١٨٨٧	٥٤,٥	١٥٠,٦	٤٢,٩	٤٨٠	١٥,٧	١٣	٤٥,٢
١٩٩٢/٩١	١٩٠,٤	٥٥,٧	١٨٨٢	٤٨٧	٥٦,٦	١٢,٤		٥٣,١
١٩٩٣/٩٢	٢٢٦,٤	٦٧,٦	١٨١,٦	٥٤,٣	٥٢,١	١٨,٩		٦١,٩
١٩٩٤/٩٣	٢٤٨,٨	٧٥,٧	٢٠٧,٢	٦١,٩	٥٨٠	٢١,٢		٧٧,٢
١٩٩٥/٩٤	٢٧٢,٦	٨٤,٢	٢٢٩,١	٦٩,٦	٦٠,٧	٢٣,٣		٨٨,٥
١٩٩٦/٩٥	٢٩٧,٩	٩٣,٢	٢٣٩,٦	٧٦,٠	٥٨,٢	٢٤,٦	٣٦	٩٩,٧

المصدر : وزارة التأمينات تقرير الانجازات ونتائج أعمال ١٩٩٦/٩٥ صفحات ١٠٨ - ١٠٩ .

المتوسط العام : تم حسابه من لبيانات الواردة في المراجع السابق . من ١٠١ ويشمل على معاشات السادات والتي تصرف بدون أية اشتراكات .



الحقيقي لموظفي الحكومة المتقاعدين من ٩٨١ عام ١٩٩١/٩٠ إلى ٩٠٥ جنيه عام ١٩٩٦/٩٥ ، ويلاحظ أن هذا الانخفاض قد تركّز في عام ١٩٩٢/٩١ فقط ثم عاود التزايد بشكل مضطرب وإن لم يبلغ بعد المستوى المحقق في بداية الفترة ، كما انخفض متوسط المعاش الشهري الحقيقي لكل من موظفي القطاع العام والخاص المنظم وكذلك لفئة أصحاب الأعمال . ويلاحظ أن هذه الفئة هي الأسوأ وضعاً سواء من حيث متوسط المعاش أو من حيث معدل تغيره خلال فترة الدراسة .

**التفاوت الجغرافي في مستوى المعاشات :**  
توضح مقارنة متوسط المعاش الشهري بين مختلف المحافظات المبين في الجدول رقم (٥) أن كل من المحافظات للحضرية والجيزة والبحر الأحمر تأتي في مقدمة المحافظات من حيث الارتفاع النسبي لمتوسط المعاش المنصرف في يونيو ١٩٩٦ ، بينما تأتي محافظات الوجه القبلي في أسفل سلم المعاشات الى جانب بعض محافظات الوجه البحري وعلى وجه اخص كفر الشيخ ودمياط والبحيرة .

**الجدول رقم (٤) متوسط المعاش الشهري لأصحاب المعاشات**  
**هيماء بين ١٩٩١/٩٠ و ١٩٩٦/٩٥ ( بالجنيه )**

السنة	الحكومة		قطاع الأعمال العام والخاص		أصحاب الأعمال		التأمين الشامل	
	المعاش	رقم قياسي	المعاش	رقم قياسي	المعاش	رقم قياسي	المعاش	رقم قياسي
١٩٩١/٩٠	٩٨١	١٠٠	٧٨٣	١٠٠	٢٤٩	١٠٠	٦٨	١٠٠
١٩٩٢/٩١	٨١٧	٨٣٣	٨٠٨	١٠٣٢	٢٤٣	٩٧٦		
١٩٩٣/٩٢	٨٧٤	٨٩١	٧٠١	٨٩٥	٢٠١	٨٠٧		
١٩٩٤/٩٣	٨٨١	٨٩٨	٧٣٤	٩٣٧	٢٠٥	٨٧٣		
١٩٩٥/٩٤	٨٨٣	٩٠٠	٧٤٧	٩٤٨	١٩٧	٧٩١		
١٩٩٦/٩٥	٩٠٥	٩٢٣	٧٢٨	٩٣٠	١٧٧	٧١٠	١٠٠	١٥٥٩

المصدر : تم حساب هذه البيانات وفقاً لما ورد في وزارة التأمينات تقرير الانجازات ونتائج أعمال ١٩٩٦/٩٥ .  
والجهاز المركزي للتعبئة والاحصاء للثقة الشهرية للأرقام القياسية لأسعار المستهلك ١٩٨٧/٨٦ = ١٠٠٠ .

## الجدول رقم (٥)

متوسط المعاش الشهري وفقا للمحافظات والقطاعات ( بالجنيه )

المحافظات	القطاع العكسى	قطاع الأعمال العام والخاص المنظم	أصحاب الأعمال	قطاع غير المنظم ( التالى للثلاث )	المتوسط
القاهرة	٢١٧,١	١٥٢,٣	٣٥,٨	٢٠,١	١٥٣,٧
الإسكندرية	١٩٥,٥	١٤٧,٣	٣٦,٢	١٧,١	١٣٥,٠
بورسعيد	١٩٢,٤	١٨٩,٠	٨,٨	٢١,٧	١٤٣,٦
السويس	١٦٧,٩	١٩١,٨	٣٣,٠	١٩,٧	١٤٥,٤
المحافظات المصرية	٢١٠,٠	١٥٣,٠	٣٦,٠	١٩,٢	١٤٧,٧
دمياط	١٢٩,٩	٨٥,٧	٣٢,٨	١٦,٦	٤٦,٦
الدقهلية	١٢٨,٨	٩١,٧	٣٣,٦	١٨,٩	٥٠,٤
الشرقية	١٢٣,١	٨٢,٦	٣١,٩	١٨,٥	٥٣,٢
القليوبية	١٢٧,١	١٠٦,٨	٣١,٦	١٩,٣	٧٣,٢
كلب الشيخ	٩٦,٣	٧٨,٦	٣٠,٩	١٦,٥	٣٨,٢
الغربية	١٣٢,٤	١٢٥,٦	٣٤,٠	١٨,٧	٦٧,٢
المنوفية	١٢٥,٥	٩٨,١	٣٤,١	٢٢,٨	٦١,٧
البحيرة	١٠٤,٦	٩٥,١	٣٠,٢	١٥,٠	٤٤,٩
الإسماعيلية	١٦٠,٦	١٣٩,٨	٣١,٣	١٦,٥	٩٣,١
الوجه البحري	١٢٣,٣	١٠١,٧	٣٢,٥	١٨,١	٥٥,٣
الجزيرة	١٧١,١	١٣٦,٧	٢٨,٩	١٨,٩	١٠٨,٧
الفيوم	١٠٩,٠	٧٧,٤	٢٩,٨	١٦,٧	٣٨,٢
بنى سريف	١١٣,٤	٧٧,٥	٣٠,١	١٨,٣	٤٥,٤
المنيا	١١٥,٦	٨٤,٩	٣٣,٦	٢٠,٧	٤٤,٣
السيوط	١٢٦,٥	٨٣,٢	٣٢,٣	١٩,١	٤٣,٥
سوهاج	١١٧,٥	٨٢,٠	٣١,٣	١٨,٨	٤١,٤
قنا	١٢٣,٢	١٠٣,٢	٣١,٥	١٩,٥	٥٧,٩
أسوان	١٢٨,٥	١٢٧,٨	٣٠,٧	٢٠,٥	٨٠,٣
الوجه القبلى	١٣٠,٦	١٠٩,٤	٣١,٢	١٩,١	٩٥,٢
البحر الأحمر	١٣٥,٥	١٩٧,٧	٢٠,١	٢٢,٥	١٥٣,٢
الوادى الجديد	١٢٨,٦	-	-	-	١٢٨,٦
مطروح	١١٩,٥	٥٨,٣	٢٥,٤	٢٧,٣	٥٥,٦
سياء	١٤٠,١	٤٤,٠	٢٧,١	٢٤,٥	٧٩,٣
محافظات الحدود	١٣٠,٩	٤٢,٧	٢٦,٩	٢٦,١	٩٦,٥
الجملة	١٥٠,٥	١٢٦,٧	٣٢,٨	١٨,٦	٩٠,٣

المصدر : بيانات وزارة التأمينات اتاجلت ونتائج أعمال ١٩٩٦/٩٥ ، الصفحات ٧١، ١٢٠ - كما وردت فى

KHEIR-EL-DIN, H., THE ROLE OF THE MINISTRY OF SOCIAL AFFAIRS & INSURANCE IN ALLEVIATING  
POVERTY EGYPT HUMAN DEVELOPMENT REPORT 1997, (TO BE PUBLISHED)

تفوق خط الفقر في الحضر ، ويقترب مستوى المعاشات في محافظة للجيزة من خط الفقر ، بينما تعاني غالبية المحافظات الأخرى من انخفاض متوسط المعاشات فيها عن خط الفقر المقدر سواء للحضر أو الريف . وجدير بالملاحظة أن متوسط المعاشات في الجهاز الحكومي يفوق خط الفقر في جميع المحافظات عدا محافظتي كفر الشيخ والبحيرة ، بينما متوسط المعاشات في قطاع الأعمال العام والخاص يقل عن خطر الفقر في عدد كبير من محافظات الوجه البحري والقبلي ومحافظات الحدود أما متوسط المعاشات المنصرفة وفقا لقانون ١٠٨ لسنة ١٩٧٦ أو لقانون ١١٨ لسنة ١٩٨٠ فإنه يقل كثيرا عن خط الفقر في جميع المحافظات بلا استثناء .

ومن الواضح أن تفاوت المعاشات جغرافيا إنما يعكس بالدرجة الأولى تفاوت الأهمية النسبية للعاملين بالجهاز الحكومي وقطاع الأعمال العام والخاص جغرافيا بالمقارنة بالخاصين لقوانين التأمين الأخرى ، والتي ينخفض فيها متوسط المعاش بشكل كبير كذلك ، فإن تدنى متوسط المعاش في بعض المحافظات قد يعكس ارتفاع عدد المستحقين بالنسبة لأصحاب المعاشات فيها ، وهؤلاء معاشاتهم محدودة للغاية .

وبمقارنة متوسط المعاش الشهري وفقا لقوانين التأمين وجغرافيا بمتوسط خط الفقر المقدر عن عام ١٩٩٦/٩٥ والبالغ حوالي ١١٠ جنيه شهريا في الحضر و٧٧ جنيه شهريا في الريف ، يتضح ان متوسط المعاشات في كل من المحافظات الحضرية والبحر الأحمر والوادي الجديد

### جدول رقم (٦) التوزيع النسبي للمستفيدين وفقا

لشرايح المعاش في ١٩٩٦/٦/٢٠

نسبة مئوية

الفئات	الحكومة		قطاع الأعمال العام والخاص أحياء ومستحقين	أصحاب الأعمال أحياء ومستحقين
	الأحياء	أحياء ومستحقين		
أقل من ٤٠ جنيه	٠,٧	٥,٧٧	٧,٠	٢٢,١
٤٠ - ٥٠	٠,٤	٥,١	٧,٦	١١,٥
٥٠ - ٦٠	٠,٥	٤,٤	٧,٨	٩,٤
٦٠ - ٧٠	٠,٥	٥,٢	٧,٥	١٦,٥
٧٠ - ٨٠	٠,٥	٣,٩	٣,٣	٦,٣
٨٠ - ٩٠	١,٤	٤,٥	١٠,٧	٣٠,٥
٩٠ - ١٠٠	١,٩	٥,١		
١٠٠ - ١٥٠	١٣,٥	١٣,٩	٢١,٣	٢,٩
١٥٠ - ٢٠٠	١٢,٩	٨,٩	١١,٣	٠,٤
٢٠٠ - ٣٠٠	٦٧,٧	٢٦,٥	١٧,١	٠,٣
٣٠٠ - ٤٠٠			١٣,١	٠,١
٤٠٠ - ٥٠٠			٧,٣	٠,٠
٥٠٠ فأكثر			٦,٠	٠,٠
المجموع	١٠٠	١٠٠	١٠٠	١٠٠

المصدر : الحكومة الهيئة القومية للتأمين والمعاشات تقرير الحساب الختامي لسنة المالية ١٩٩٦/٩٥ للسندوقي الحكومي ، من ١٧٧ و١٧٨  
قطاع الأعمال وأصحاب الأعمال وزارة التأمينات ، تقرير الجازات وتكليف أعمال ١٩٩٦/٩٥ ، من ١٥٥، ١١٤ .

## التوزيع النسبي للمعاشات وفقا لشرائح المعاش :

ريوضح التحليل الاكثر تفصيلا للمعاشات المنصرفة في ١٩٩٦/٦/٣٠ وفقا لشرائح المعاش والمبين في الجدول رقم (٦) أن حوالي ٢٢٪ من المستفيدين بصندوق العاملين بالقطاع الحكومي ( أحياء وورثة ) يحصلون على معاشات تقل عن ٤٠ جنيه شهريا ، بينما بلغ الحاصلون على ٢٠٠ جنيه فأكثر حوالي ٢٦,٥٪ من جملة المستفيدين ، ويختلف التوزيع النسبي كثيرا بالنظر إلى المستفيدين من اصحاب المعاشات فقط - أي باستبعاد الورثة المستحقين - إذ لا يتعدى الحاصلون على أقل من ٤٠ جنيه شهريا ٠,٧٪ من جملة المستفيدين كما يحصل أكثر من ٦٧٪ منهم على معاشات تزيد على ٢٠٠ جنيه شهريا . ويرجع ذلك التفاوت إلى وجود حد أدنى لمعاش الموظفين المتقاعدين بينما لا يوجد مثل هذا الحد للمستحقين أما المستفيدين من معاشات صندوق قطاع الأعمال العام وللخاص للخاصين لقانون ٧٩ لسنة ١٩٧٥ ، فإن ١٧,٦٪ منهم يحصلون على ٢٠٠ جنيه فأكثر بينما هناك حوالي ٢٪ تقريبا يحصلون على أقل من ٤٠ جنيه شهريا . وبالنسبة لفئة العاملين لحساب انفسهم الخاصين لقانون ١٠٨ لسنة ١٩٧٦ ، فحوالي ٢٣,١٪ من المستفيدين يحصلون على أقل من ٤٠ جنيه بينما الحاصلون على ٢٠٠ جنيه فأكثر لا يتعدوا ٤٪ .

وبمقارنة التوزيع النسبي للمستفيدين وفقا لشرائح المعاش بخطط الفقر يتضح أن حوالي ٥٠,٧٪ من المستفيدين بالمعاشات

المنصرفة من صندوق العاملين بالحكومة يحصلون على أقل من مستوى خط الفقر في الحضر وهم موزعون في جميع المحافظات عدا المحافظات الحضرية والجزيرة والاسماعيلية والبحر الأحمر وسيناء . وتكثف هذه النسبة كثيرا باستبعاد المستحقين حيث لا يتعدى الحاصلون على أقل من خط الفقر من أصحاب المعاشات في الحكومة ٥,٨٪ من جملة أصحاب المعاشات . وتبلغ النسبة المناظرة للمستفيدين من صندوق العاملين بقطاع الأعمال العام وللخاص حوالي ٢٣,٩٪ بينما بلغت نسبة الحاصلين على أقل من خط الفقر من أصحاب الأعمال الخاصين لقانون ١٠٨ لسنة ١٩٧٦ ومن الخاصين لقانون ١١٨ لسنة ٨٠ حوالي ٩٦,٣٪ و ١٠٠٪ على التوالي موزعون على كافة أنحاء الجمهورية .

على أنه لا بد من الإشارة إلى أن التحليل السابق لا يستخلص منه مؤشرات عن درجة الفقر السائد سواء على مستوى القطاعات أو المناطق الجغرافية .. وإنما يدل فقط على الوضع النسبي لفئات المستفيدين بالمعاشات . فكما سبق الإشارة هناك محافظات ليس بها أي مستفيدين بنظم التأمينات الاجتماعية - سوى بعض موظفي الحكومة المتقاعدين - ويعكس ذلك أما الجهل بهذه النظم أو بسبب تعدد التهرب التأميني وهو ما يفصح عن ضعف الوعي بأهمية التأمينات الاجتماعية .

# دراسة في دور اصول الضرائب المصرية في مطلع القرن الحادي والعشرين للوصول إلى وضع الأحكام الضريبية

إعداد

دكتور / أشرف حنا

محاسب قانوني ومستشار ضريبي - مدرس الضرائب بالجامعة الأمريكية - زميل جمعية الضرائب المصرية - عضو جمعية الضرائب الدولية

## مقدمة

أقبلت علينا الألفية الثالثة لميلاد ويدأت معها الحياة في القرن الحادي والعشرين الذي أتى إلينا حاملاً رياح النظام المالي الجديد من خصخصة، لحماية الملكية الفكرية، لحرية التجارة الدولية وأخترق الحدود باتفاقيات الجات، للتجارة الإلكترونية من شبكة المعلومات الدولية ( الإنترنت ) إلى سيطرة الشركات العملاقة عابرة القارات متعددة الجنسيات .

إننا الآن في منظومة هذا النظام العالمي كجزء منه نتفاعل معه ونأثر به وننطق منه بما يأتي إلينا به من نظم ومعايير وقوانين لنعمل بها في إطار هذه المنظومة العالمية . منذ أيام قليلة دار هذا الحوار بمكتبى بينى وبين ممثلى أحد هيئات التمويل الدولية التى تقوم بدراسة جوى بعض المشروعات الاستثمارية فى مصر للقيام بالتمويل أو المشاركة فيها ، وقد تركز هذا الحوار أساساً حول النقاط التالية :

## أولاً ، هل تعترف مصر بمعايير المحاسبة الدولية ؟

( Generally Accepted Accounting Principles ) ( GAAP ) فكانت الإجابة بنعم ، فقد تم تعميم تسعة عشر معياراً من معايير المحاسبة الدولية المعترف بها وإصدارها بالقرار الوزارى رقم ٥٠٣ فى ١٤ أكتوبر ١٩٩٧ ويتم الآن دراسة أربعة عشر معياراً آخر ليتم العمل بها اتباعاً طبقاً لظروف البيئة المصرية لدرى قريباً أن الثلاثة والثلاثين معياراً من معايير المحاسبة الدولية المعترف بها يتم العمل بها فى مصر للدخل بذلك فى منظومة النظام المحاسبى الموحد الجديد المتخذ أساساً لتقييم أداء الكيانات الاقتصادية العالمية .

## ثانياً ، هل تقوم المكاتب المهنية للمراجعة فى مصر بتطبيق معايير المراجعة الدولية ؟

( Generally Accepted Auditing Standards ) ( GAAS ) عند القيام بمراقبة حسابات الكيانات الاقتصادية التى يعهد إليها بمراجعة حساباتها وإعداد التقرير عن أدائها . وكانت الإجابة بأننى اعتقد أن المكاتب المهنية الكبيرة تقوم بهذا العمل المهين خير قيام ويهتم بتنفيذ الإطار الفنى له بحرفية عالية وهو -

أ - تخطيط المراجعة ( Planning )

ب - المراجعة بالموقع ( Field Work )

ج - التقرير ( Reporting )

الورقة الثانية : القوانين الضريبية السارية .

الورقة الثالثة : تقييم الاداء الضريبي المصرى .

الورقة الرابعة : خصخصة مصلحة الضرائب ...

مقترحات للتطوير .

ثالثاً : إذا تم تقديم أحد بلود القوائم المالية من خلال تطبيق معايير محاسبية خارج نطاق المعايير المحاسبية الدولية المعترف بها ( Failure of Gaap ) ، هل يتم التقرير عن ذلك وحساب حجم التغيير الناتج عن عدم تطبيق معايير المحاسبة الدولية ؟

— أعتقد ذلك غير أننى لم ار ذلك فى أى من تقارير

مراقبى الحسابات .

رابعاً ، هل تقوم مصالغ الضرائب ( المباشرة أو الغير المباشرة ) فى مصر بالآخذ فى الاعتبار بالمعايير الدولية للمحاسبة ومراعاة تطبيقها فى إصدار القوائم المالية وهي :

١- الميزانية ( Balance Sheet )

٢- قائمة الدخل ( Income Statement )

٣- قائمة للتدفقات النقدية

( Statement of Cash Flow )

والإجابة : لا تعليق

ومن هنا كانت فكرة إعداد هذه الورقة للخوض فى ممارسات الضرائب المصرية من خلال القراءة فى دفتر أحوالها ونحن نخطوا قدماً إلى القرن الحادى والعشرين ، لمحاولة الوصول إلى المنهج للإصلاح الضريبى .

وسوف نقدم فى هذه الدراسة بقراءة وفحص والتعليق

على بعض أوراق دفتر لحوال الضرائب المصرية وهي :

الورقة الاولى : تخطيط الموارد السيادية للدولة .

الورقة الاولى : تخطيط الموارد السيادية للدولة :

طلعتنا الصحف بالموازنة الخشيطية للدولة للعام المالى

١٩٩٩ / ٢٠٠٠ وتضمن هذه الموازنة مولداً سيادية مقدارها

٥٤,٥ مليار جنيه موزعة كالاتى :

١- ضرائب دخل	٢٦,٥	مليار جنيه
٢- ضرائب مبيعات	١٦,٠٠	مليار جنيه
٣- جمارك	١٢,٠٠	مليار جنيه

٥٤,٥ مليار جنيه

ومن النظرة الاولى لهذه التقديرات نرى أنفسنا فى حالة

من التضارب وعدم التطابق بين هذه التقديرات ( Tax Assessment )

وما طالعنا به البنك الدولى ( World Bank ) وصندوق النقد

الدولى { International Monetary Fund ( IMF ) } من

بيانات عن أداء الاقتصاد المصرى ملخصه كالاتى :

أولاً : تقرير المؤسسة الدولية ،

عدد السكان ( Population )

٦٥ مليون نسمة

نمو السكان ( Population Growth )

٢,٢ ٪

## عجز الموازنة ( Budget Deficit )

١ %

نصيب الفرد من الدخل ( Per Capita Income )

١٣٠٠ دولار

أى ٤٧٠٠ جنيه مصرى

النمو الأقتصادى ( Economic Growth )

٥,٥ %

معدل التضخم ( Inflation Rate )

٥ %

معدل الناتج القومى

٧٥ بليون دولار

{ Gross Domestic Product ( GDP ) }

أى ٢٥٥ بليون جنيه

ثانياً : تقديرات موازنة الإيرادات السياسية للدولة :

ضرائب الدخل ٢٦ مليار جنيه مصرى

— عند افتراض سعر الضريبة ٤٠ % من صافى

الأرباح تكون صافى الأرباح للخاصة للضريبة ٦٧ مليار

جنيه مصرى .

— عند افتراض أى متوسط صافى الأرباح ٢٠ %

حسب تقديرات مصلحة الضرائب العامة يكون متوسط

إيرادات النشاط الأقتصادى للخاصة للضريبة ٦٧ × ٥٠ = ٣٣٥

مليار جنيه ، ناهيك عن الإيرادات الغير خاضعة للضريبة

والتي تتمتع بإعفاءات طبقاً للقانون وإيرادات نشاط الوحدات

الأقتصادية المعفاة من الضرائب التي تأسست طبقاً لقوانين

الاستثمار أو المناطق العمرانية الجديدة والتي يقدر متوسط

إنتاجها بمقدار ٦٥ مليار جنيه بحسابات أكثر التقديرات

تواضعاً ليكون الناتج ٤٠٠ مليار جنيه مصرى كناتج للنشاط

الأقتصادى بالإضافة إلى الإيرادات الأخرى التي تحققها

الوحدات الأقتصادية الأخرى كقناة السويس والبتترول

والسياحة للدولة والتي تم إدراجها بالموازنة كإيرادات جارية

وتبلغ ٥٠ مليار جنيه تقريباً لنصل إلى ناتج قومى إجمالى

قدرة ٤٥٠ مليار جنيه .

ومن هنا يأتى الفرق الناتج للأرقام الواردة بالموازنة وما

تأتى لنا به المؤسسات الدولية كالبك الدولى وصندوق النقد

الدولى .

أرقام الموازنة تأتى إلينا بعد تعديلها بناتج قومى إجمالى

٤٥٠ مليار جنيه ، وعليه يبلغ نصيب الفرد من الدخل حوالى

٧٠٠٠ جنيه مصرى تقريباً أى ما يزيد عن ٢٠٠٠ دولار .

أما أرقام المؤسسات الدولية فتبلغ ٢٥٥ مليار جنيه مصرى

أى بنص قدرة ١٩٥ مليار جنيه مصرى ، كما يبلغ نصيب

الفرد من الدخل طبقاً لهذه التقديرات ١٣٠٠ دولار أمريكى

أى حوالى ٤٧٠٠ جنيه مصرى تقريباً طبقاً لأكثر الفروض

تفاوتاً وهو ما تعترف به مثلاً الحكومة المصرية وقد كان هذا

الرقم ٦٦٠ دولار فقط حسب إحصائيات عام ١٩٩٥ وقفز

فى عام ١٩٩٨ ليكون ١٣٠٠ دولار .

ما يهمنا من العرض السابق هو ان نبرز سؤالاً بهم كل

المصريين وهو :-

— هل يتم تخطيط ربط الضريبة على دخول

المصريين فى الموازنة العامة للدولة على أسس سليمة ؟؟ أم

على أساس تقديرات مبالغ فيها كما نرى من العرض السابق

كمجرد محاولة لشد الحجز فى الموازنة العامة للدولة أو على

أقل تقدير لتخفيض الحجز فى هذه الموازنة .

— هل يتم ربط الضريبة فى الموازنة العامة للدولة

واقعية ، وأن يتم الربط الضريبي على دخول حقيقية وأن يراعى هذا الربط دخول المصريين والحفاظ على مستوى معيشتهم أو أن يتم فى المقابل تخفيض أو منشط الإنفاق الحكومى ليتم فى مقابله تخفيض الموارد السيادية اللازمة لتغطية هذه النفقات .

### الورقة الثانية ، القوانين الضريبية السارية ،

عرفت مصر الضرائب على الدخل للمرة الأولى فى تاريخها بصور القانون (١٤) لسنة ١٩٣٩ ، وقد كانت الفلسفة الرئيسية لهذا القانون هى عدم تأثر أصحاب الدخل الثابتة - وهم الطبقة المتوسطة - سلبا بهذه الضريبة وهذه الطبقة المتوسطة من المفترض غالبا إنها تمثل السواد الأعظم من الشعب ، وأنه يجب على مخطئى التنمية الاقتصادية أن يأخذ وافي الاعتبار العمل على تضخيم حجم هذه الطبقة المتوسطة قدر الإمكان والمحافظة على مستوى معيشتهم وتعليم تفعيل دورها فى أحداث التنمية المطلوبة فى الطبقة المؤهلة لذلك مدفوعة بما لديها من علم وقدرات ومكاتب وطموح للرقى الى ما هو أعلى ، والخوف أيضاً من الهبوط إلى طبقات أدنى ، وهى فى طموحها وخوفها تدفع الاقتصاد القومى والتنمية قدما إلى الأمام فكما كبر حجمها زادت معدلات التنمية .

وقد كان من أهم الأدوات التى استخدمها قانون (١٤) لسنة ١٩٣٩ للحفاظ على مستوى معيشة هذه الطبقات المتوسطة وعدم تأثرها سلبا بعبء الضريبة هو حد الإعفاء الضريبى وقد بلغ هذا الحد حينذاك ١٥٠ جليها سنوياً ، وهذا المبلغ فى ذلك الزمان كان كافياً لأن يضمن خروج أصحاب الدخول الثابتة كالمرتبات من المجتمع الضريبى كلية ، وبالتالي لا تتأثر دخولهم وطبقا لذلك مستوى معيشتهم سلبا بعبء ضريبة الدخل ، ويكفى للتدليل على ضخامة هذا المبلغ وقدرته الشرائية فى ذلك الوقت تلك المناقشات التى تمت فى مجلس الشعب قبيل اصدار قانون الضريبة الموحدة فى ٣١

كإجراء مالى أى أن النفقات الجارية للدولة التى يتم التخطيط لها لابد وأن يتم تغطيتها من الإيرادات الجارية ( المحسوبة او المحددة مقدماً ) والتى لا تكفى عادة إلا لتغطية جزء منها ، ويتم تغطية الجزء الآخر - وهو الأكبر - من الإيرادات السيادية كالضرائب المباشرة وغير المباشرة ويتم ربطها كحاصل طرح النفقات الجارية والإيرادات الجارية مع السماح بعجز بنسبة ١ ٪ من الموازنة .

- هل يراعى ربط الضرائب المباشرة وغير المباشرة دخول المصريين ، هل الحفاظ على مستوى الدخل الحقيقى للمصريين ، ومستوى معيشتهم يتم الأخذ به فى الاعتبار .

للإجابة على هذه التساؤلات نرجو إعادة قراءة الورقة الأولى من دفتر الأحوال مرة أخرى ولا تطيق لنا سوى أن نؤكد على أهم فرض من الفروض فى الإطار العام لنظرية الضرائب هو فرض العدالة وهو الذى يضمن شرعية لفرض ضريبة ما وهو تساوى الجميع فى تحمل الأعباء وذلك عن طريق التنازل عن جزء من الدخل الحقيقى المحقق كمساهمة فى تحمل هذه الأعباء .

إنه لمن المعلوم الكافية أن ربط الضريبة ( Tax Assessment ) على دخول مبالغ فى تقديرها مقدماً يعد بمثابة إستهلاك لرأس المال يودى فى النهاية إلى تأكله وهو أهم عنصر من عناصر النشاط الاقتصادى ، وهو ما يعتبر عدواناً على أموال المصريين .

ومن هنا ننادى بأن يتم تخطيط ربط الضريبة على أسس



ديسمبر ١٩٩٣ عندما تم تقييم قدرة حد الإعفاء الضريبي للممول المتزوج ويعول طبقاً للقانون (١٤) لسنة ١٩٣٩ بأنها كانت تكفي لشراء مساحة فدان من أجداد الأراضي الزراعية والتي أصبحت بقيمة ٥٠,٠٠٠ جنيه (خمس مائة ألف جنيه مصري) على أقل تقدير خلال عام ١٩٩٣ في حين يعرض مشروع قانون الضريبة الموحدة منح مبلغ ١٩٢٠ جنيه (ألف وتسعمائة وعشرين جنيه مصري) كإعفاء ضريبي للممول المتزوج ويعول وإن كان قد تم زيادته لمبلغ ٣٠٠,٠٠ (ثلاثة آلاف جنيه) بداية من أول يناير ١٩٩٨ .

هذا العرض يعطينا دلالة واضحة كيف تم في خلال الفترة من عام ١٩٣٩ حتى عام ١٩٩٩ ضرب مستوى معيشة الطبقات المتوسطة التي كما أسلفنا هي عماد الاقتصاد القومي والعمود الفقري للتنمية وذلك لتأثيرها بعبد الضريبة أكثر من غيرها لأن هذه الطبقة تتميز بذات دخلها لكونه غالباً يأتي من عائد العمل وهو المرتب الذي يتم استقطاع الضريبة المستحقة عنه من المبلغ بواسطة صاحب العمل لتوردها إلى مصلحة الضرائب المختصة ، كما أن هذه الطبقة ليس لديها المرونة الكافية لتكثيف دخولها لتتواءم مع مستوى زيادة الأسعار المطردة والتي تؤثر في مستويات معيشتها سلباً .

هذه واحدة أما الأخرى فهي أسعار للضريبة نفسها فهي تبلغ نسبة ٤٢ ٪ لمن يزيد دخله عن ١٨٠٠٠ (ثمانية عشر ألف جنيه سنوياً) أي ١٥٠٠,٠٠ جنيه / شهرياً ، أي أن على الممول الذي يحصل على هذا الدخل والذي لا يكاد يكفي - في ظل الأسعار المتاحة الآن - أن يسد احتياجاته الأساسية و أن يسد للخزانة العامة ضريبة عن هذا الدخل تبلغ ٧٥٦٠ جنيه / سنوياً أي ٦٣٠ جنيه / شهرياً و علينا أن نتخيل كيف يمكن للممول بصفاء هذا الدخل بعد استقطاع الضريبة أن يسد عوزه .

يتم كل هذا في نفس الوقت الذي يتم فيه التوسع في منح الإعفاءات الضريبية للإستثمارات الواردة إلينا من هنا وهناك ليس هذا فقط بل يتم منح هذا الإعفاء مصحوباً بإعفاءات

جمركية ، وإمدادات أخرى تضمنتها قوانين الإستثمار ومن ضمنها منح الأراضي للمشروعات الإستثمارية بالمجان .  
إن الأصل في القوانين الضريبية أن تتوخى العدالة في فرض الضريبة والمساواة في توزيع عبئها ، فلمصلحة من تحميل أصحاب الجنيئات القليلة بأعباء الضرائب في مقابل أن يتمتع أصحاب الملايين بالإعفاءات الضريبية ، وكنا نعلم كيف يتم استخدام ورقة الإعفاءات الضريبية .

ومن الطبيعي جداً أن تمنح التشريعات الضريبية إعفاء ضريبي يمكن أصحاب الدخل الدائياً من توظيف هذه الدخل للحفاظ على مستوى معقول للمعيشة ثم تبدأ بعد ذلك في فرض أسعار مخفضة للضريبة على مستويات أعلى للدخل ويستمر فسرخص الضريبة بأسعار تصاعدية (Progressive) على مستويات الدخل الأعلى وذلك كي يتناسب حجم تحمل أعباء التنمية مع الحجم الذي يتم الحصول عليه من اللزوة .

ولنا لمن ينادي بالتوسع في منح الإعفاءات الضريبية كوسيلة لجذب أكبر قدر من الإستثمارات ، المثال من أكبر دولة جاذبة للإستثمار الخارجية على مستوى العالم وهي الصين التي رفعت شعار السوق مقابل التكنولوجيا أي أنها تفتح سوقها للمستمع والمتمدن يأتي إليها بالإستثمار المصحوب بالتكنولوجيا الحديثة ولم تناد أبداً بالإعفاءات مقابل الإستثمار بل قامت بتحديد مطلبها جيداً التي تفتح لمن يعطيه السوق الصينية للممتدة وهو التكنولوجيا المتقدمة دون غيرها .

ولنا في المقارنة التالية بين أسعار للضريبة وحدود الإعفاء خلال عام ١٩٩٨ في التشريع الضريبي المصري والأمريكي المثال في كيفية محافظة التشريع الضريبي على مستوى معيشة الأفراد ، وتحقيق العدالة ، والمساواة في توزيع الأعباء الضريبية على المجتمع الضريبي .

# أسلوب مختصر لتطبيق نظام الضريبة

## على القيمة المضافة

### لمواجهة المتغيرات الاقتصادية في مصر

إعداد

دكتور / جلال الشافعي

أستاذ المحاسبة والمصائب بكلية التجارة - جامعة الزقازيق

#### (بقية)

#### تكملة العدد السابق

تكلمنا في العدد السابق عن أسلوب  
مقترح لتطبيق نظام الضريبة على  
القيمة المضافة لمواجهة المتغيرات  
الاقتصادية في مصر. المقدمة  
والفصل الأول ونستكمل في هذا  
العدد الفصل الثاني

#### الفصل الثاني

#### مدى إمكان تطبيق

#### نظام الضريبة على القيمة المضافة في مصر

في حقيقة الأمر إذا أمعنا النظر في قانون الضريبة  
العامة على المبيعات الحالي رقم (١١) لسنة ١٩٩١  
لوجدنا أنه يوجد في طاقته ما يشير إلى أنه يعمل

بالفعل إلى الأخذ بنظام الضريبة على القيمة المضافة،  
حيث ينص في المادة (٢٣) على أنه « للمسجل عند  
حساب الضريبة أن يخصم من الضريبة المستحقة  
على قيمة مبيعاته من السلع ، ما سبق سداده أو  
حسابه من ضريبة على المدفوعات من مبيعاته ، وما  
سبق تحميله من هذه الضريبة على مدخراته ، وكذلك  
الضريبة السابق تحميلها على السلع المباعة بمعرفة  
المسجل في كل مرحلة من مراحل توزيعها . . . » .

إلا أنه بالنظر إلى أن المطبق حالياً هو المرحلة  
الأولى فقط من مراحل تطبيق الضريبة العامة على  
المبيعات التي تقتصر على الإنتاج الصناعي وأداء  
الخدمات ، فإنه لا يبدو جلياً أن نظام الضريبة على  
القيمة المضافة هو المطبق وفقاً للقانون . وفي رأينا  
أن تطبيق ذلك النظام لا يمكن أن يتم ، ما لم تطبق  
المرحلتان الثانية والثالثة للضريبة العامة على  
المبيعات بالإضافة إلى المرحلة الأولى .

محاسبية ، مما يجعل من المتحذر تحديد وعاء  
الضريبة تحديداً دقيقاً علاوة على أن وحدة البيع  
بالتجزئة ضئيلة جداً ، وتبلغ المئات يومياً بالنسبة  
لكل تاجر ، الامر الذى يؤدي إلى تقاوم المشكلة  
وزيادتها مما يجعل فحص وتحديد وتحصيل  
الضريبة يحتاج إلى مجهود ضخم ، وإلى أعداد  
كثيرة من الفاحصين والمحصلين .

ومما سبق يمكن التوصل إلى أنه من الممكن  
تطبيق نظام الضريبة على القيمة المضافة فى مصر  
فى الوقت الحاضر فى مرحلتى الإنتاج وتجارة  
الجملة ، خاصة وأنه قد مضى على إصدار قانون  
الضريبة العامة على المبيعات رقم (١١) لسنة ١٩٩١  
ما يزيد على تسع سنوات ، اكتسبت فيها مصلحة  
الضرائب على المبيعات العديد من الخبرات والمهارات  
التي تمكنها من تطبيق النظام المذكور بجدية  
وجدارة .

### الفصل الثالث

#### تنقيية وتعديل

#### نصوص قانون الضريبة العامة

#### على المبيعات

قبل عرض الأسلوب المقترح لتطبيق نظام  
الضريبة على القيمة المضافة فى مصر ، يتعين تنقيية

وعلى ضوء الخبرة الطويلة فى مجال الضرائب ،  
ومدى ما أسفر عنه تطبيق المرحلة الاولى من  
الضريبة العامة على المبيعات منذ ١٩٩١/٥/٢ حتى  
الآن ، وما أثير نحوها من وجهات نظر خلافية كثيرة  
ومتباينة على صفحات الجرائد وفى الندوات  
والمؤتمرات العلمية . وبالنظر إلى أنه لا يمكن تطبيق  
نظام الضريبة على القيمة المضافة ، ما لم يكن تطبيق  
الضريبة العامة على المبيعات على مراحل متعددة من  
إنتاج السلع وتوزيعها ، واستنادا إلى نظام الضريبة  
على القيمة المضافة يعتبر أفضل صور الضريبة  
العامة على المبيعات الذى ترنو الكثير من الدول إلى  
تطبيقه ، حتى تتلافى العيوب والمآخذ التى تؤخذ على  
نظام الضريبة العامة الواحدة على المبيعات .

لذلك فإننا نرى أنه من الممكن تطبيق المرحلة  
الثانية للضريبة العامة على المبيعات فى الوقت  
الحالى ، بحيث تسرى الضريبة على مرحلتى الإنتاج  
وتجارة الجملة . أما بالنسبة للمرحلة الثالثة التى  
تقضى بسريان الضريبة على مرحلة تجارة التجزئة  
، فإنه فى اعتقادنا يتعذر بل ويستحيل تطبيقها حالياً  
وفى المستقبل .

وذلك لكثرة عدد تجار التجزئة الذين يتعاملون فى  
السلع ، وأنهم جميعاً أو أغلبهم لا يمسكون دفاتر

وإذا كان الأمر كذلك فإن فرض ضريبة المبيعات على السلع الرأسمالية يثير حوله العديد من الانتقادات التي تتلخص فى الآتى :

١ - التأثير على حافز المنتجين على الإنتاج ، وتحديث المعدات والآلات المستخدمة فيه ، وهو ما يتنافى مع المفهوم الذى تتخذه الدولة شعارا للوقت الحالى .

٢ - التناقض مع فلسفة فرض ضريبة المبيعات على السلع المخصصة للاستهلاك وحدها ، بصرف النظر عن هوية العناصر المكونة لها ( إنتاج محلى أو مستورد ) فالسلع الرأسمالية ليست مخصصة للاستهلاك المحلى ، ولكنها تستخدم كوسائل إنتاج فى المنشآت ، وبالتالي يجب ألا تكون محلا لفرض هذه الضريبة . وهذا الاتجاه هو ما تعمل به العديد من الدول التى تطبق نظام الضريبة على المبيعات .

٣ - تناقض المشرع الضريبى فى مصر مع نفسه ، ففى ضرائب الدخل يعمل على تشجيع المنشآت على تجديد آلاتها ومعداتها باستمرار بغية زيادة إنتاجها بالسماح لها بخصم ما يعادل ٢٥٪ من تكلفتها كاستهلاك إضافى عند تحديد الوعاء الخاضع للضريبة ، فى حين أنه من ناحية أخرى يفرض ضريبة مبيعات على هذه الأصول الرأسمالية .

وتعديل بعض نصوص قانون الضريبة العامة على المبيعات القائم حاليا والتي كانت مثارا للعديد من الجدل والمناقشة والانتقادات الحادة فى مختلف المجالات ، حتى يمكن أن تتلاءم مع أسلوب الضريبة على القيمة المضافة المقترح .

وسنحاول مناقشة أهم هذه النصوص وما أثير حولها من جدل بإيجاز والتعديلات الواجب إجرائها عليها ، وذلك على النحو التالى :

### مدى خضوع السلع الرأسمالية للضريبة :

تنص المادة (٢) من القانون رقم (١١) لسنة ١٩٩١ على أن :

« تفرض الضريبة العامة على المبيعات على السلع المصنعة المحلية والمستوردة ، إلا ما استثنى بنص خاص .

وتفرض الضريبة على الخدمات الواردة بالجدول رقم (٢) المرافق لهذا القانون ويكون فرض الضريبة بسعر (صفر) على السلع والخدمات التى يتم تصديرها للخارج ، طبقا للشروط والأوضاع التى تحددها اللائحة التنفيذية لهذا القانون »

ويستنتج من نص هذه المادة من القانون الذى يقضى بفرض الضريبة على السلع المصنعة المحلية والمستوردة إلا ما استثنى بنص خاص أنه يشمل السلع الاستهلاكية والرأسمالية .

النوع الثاني : سلع رأسمالية تقتنى بغرض استخدامها في مزاولة النشاط الإنتاجي .

وبالتالي إذا ما كانت السلع الرأسمالية من النوع الأول ، فإنها تخضع للضريبة العامة على المبيعات . أما إذا كانت من النوع الثاني فإنها لا تخضع للضريبة ، استناداً إلى تعريف القانون رقم (١١) لسنة ١٩٩١ للمستورد في المادة (١) بأنه « كل شخص طبيعي أو معنوي يقوم باستيراد سلع صناعية أو خدمات من الخارج خاضعة للضريبة بغرض الاتجار » .

ويفهم المخالفة فإنه إذا تم استخدام السلع الصناعية الرأسمالية في الإنتاج ، فإنها لا تخضع للضريبة العامة على المبيعات . ويسرى نفس الوضع على السلع الرأسمالية المصنعة محلياً .

ولذلك يقترح تعديل نص الفقرة الأولى من المادة (٢) من القانون بالنص التالي

« تفرض الضريبة العامة على المبيعات على السلع الاستهلاكية - المصنعة المحلية والمستوردة ، وكذلك على السلع الرأسمالية المصنعة المحلية والمستوردة - التي تقتنى بغرض الاتجار فيها ، إلا ما استثنى بنص خاص » .

٤ تكرار استحقاق الضريبة على هذه السلع الرأسمالية مرتان : مرة بعد إتمام صنعها وبيعها ، ومرة أخرى عندما تباع المنتجات التي أسهمت في إنتاجها إذ إن ثمن بيعها يتضمن جزءاً من إهلاك هذه السلع .

٥ - اعتبار الضريبة المسددة على هذه السلع من عناصر تكلفتها ، مما يؤدي إلى زيادة قسط إهلاك هذه السلع الرأسمالية ، وبالتالي تخفيض أرباح المشتري الخاضعة للضريبة الموحدة على دخل الأشخاص الطبيعيين ، أو الضريبة على أرباح شركات الأموال .

ولذلك طالب الكثيرون بإعفاء السلع الرأسمالية - سواء كانت مصنعة محلياً أو مستوردة - من الضريبة العامة على المبيعات ، إذ إن الأصل في هذه الضريبة أنها ضريبة على المبيعات تفرض على منتج يتم بيعه في السوق المحلية والسلع الرأسمالية لا تباع ولكنها تستخدم في إنتاج سلع ومنتجات تعرض للبيع .

وفي اعتقادي أن السلع الرأسمالية سواء كانت مصنعة محلياً أو مستوردة تنقسم إلى نوعين :

النوع الأول : سلع رأسمالية تقتنى بغرض بيعها أو الإجار فيها .

## الواقعة المنشئة للضريبة على السلع المستوردة :

تنص الفقرة الثالثة من المادة (٦) من القانون رقم (١١) لسنة ١٩٩١ على : « كما تستحق الضريبة بالنسبة إلى السلع المستوردة في مرحلة الإفراج عنها من الجمارك بتحقيق الواقعة المنشئة للضريبة الجمركية ، وتحصل وفقا للإجراءات المقررة في شأنها .

وتنص الفقرة الثانية من المادة (٢٢) من القانون على أن :

« تؤدي الضريبة على السلع المستوردة في مرحلة الإفراج عنها من الجمارك ، وفقا للإجراءات المقررة لسداد الضريبة الجمركية ، ولا يجوز الإفراج النهائي عن هذه السلع قبل سداد الضريبة المستحقة بالكامل » .

وتنص المادة (٤) من اللائحة التنفيذية للقانون رقم (١١) لسنة ١٩٩١ على أنه : « مع عدم الإخلال بأحكام الخصم المنصوص عليها في المادة (٢٣) من القانون تستحق الضريبة على مبيعات المكلفين بتحقيق إحدى الوقائع الآتية » .

أ - بيع السلع المحلية الصنع بمعرفة المنتج الصناعي المكلف .

ب - بيع السلعة المستوردة بمعرفة المستورد لها

في السوق المحلي ، وذلك دون مساس باستحقاق الضريبة عند الإفراج عن السلعة من الجمارك .

ج - أداء الخدمة بمعرفة المكلف . وقد دأبت مصلحة الضرائب على المبيعات في إصدار العديد من المنشورات والتعليمات التفسيرية للفقرة الثالثة من المادة (٦) من القانون من بينها :

- المنشور رقم (١٠) لسنة ١٩٩٢ الصادر

في ١٩٩٢/٢/٢٥ والذي اعتبر أن ضريبة المبيعات

المسددة عند الإفراج الجمركي والمأخوذة علي «قيمة

السلعة المتخذة أساساً لتحديد الضريبة الجمركية

( سيف ) مضافا إليها الضرائب الجمركية وغيرها من

الضرائب والرسوم المفروضة على السلعة » هي الحد

الادنى لضريبة المبيعات ، ما لم يكن قد تم البيع

الأول بقيمة أعلى من وعاء الضريبة عند الإفراج

الجمركي . . إذ يلتزم المستورد في هذه الحالة بسداد

الفرق بين الضريبة المستحقة على هذا البيع ، وما

سبق سداؤه من ضريبة في مرحلة الإفراج الجمركي .

- التعليمات الصادرة بخصوص تطبيق المنشور

رقم (١٠) لسنة ١٩٩٢ بتاريخ ١٩٩٢/٣/١٠ والتي

جاء بها أنه توجد واقعتان منشأتان للضريبة العامة

على المبيعات بالنسبة للسلع المستوردة هما :

أ - الواقعة الأولى : عند الإفراج الجمركي ، وهي

واقعة نهائية تحصل عند تحصيل الضريبة الجمركية، وبصفة قطعية ، ولا يجوز الطعن فيها أمام المصلحة ولكن يرجع فى أى أمر من أمورها لمصلحة الجمارك .

ب - الواقعة الثانية : عند البيع الأول للسلع المستوردة فى السوق المحلى ويكون وعاء الضريبة فيها كافة المصاريف التى تصرف داخل الدائرة الجمركية ، ولم تدخل ضمن القيمة للأغراض الجمركية ، بالإضافة إلى هامش الربح ، وتحصل الضريبة عليها ، باعتبار أن تلك القيمة تكون هى القيمة المضافة التى تستحق عليها الضريبة عند البيع الأول ، ولا يسرى بشأن هذه الضريبة أى خصم ، باعتبارها واقعة منفصلة عن واقعة الإفراج الجمركى. وقد كانت هذه التعليمات مثار العديد من الانتقادات ، وسبب الكثير من المشاكل .

- التعليمات الصادرة فى ٢٩/٨/١٩٩٥ فى شأن حساب الضريبة على المبيعات على السلع المستوردة عند بيعها فى السوق المحلية ، وتقضى بأن يتم حساب الضريبة خلال فترة الإقرار الشهرى عن المبيعات الفعلية خلال هذه الفترة ويخصم ما سبق سداده من ضريبة مبيعات عند الإفراج الجمركى على السلعة المستوردة المباعة فى السوق المحلية من

الضريبة المستحق على قيمة المبيعات الفعلية لهذه السلعة خلال فترة الإقرار ، مع سداد فروق الضريبة المستحقة للمصلحة فى مواعيدها القانونية مع الإقرار الشهرى .

- التعليمات الصادرة فى ١٠/١٢/١٩٩٨ وتقضى بأن تستحق ضريبة المبيعات بالفئات المقررة قانونا على السلع المستوردة من الخارج عند بيعها فى السوق المحلى ، مع خصم كامل الضريبة السابق سداده فى مرحلة الإفراج الجمركى ، وذلك بالنسبة للمنشآت التى تمسك دفاتر وسجلات محاسبية منتظمة ، مع الأخذ فى الاعتبار ألا تقل قيمة الضريبة المحصلة عند بيع السلعة عما سبق سداده وخصمه من ضريبة .

- أما بالنسبة للمنشآت التى لا تمسك دفاتر محاسبية منتظمة فيستمر العمل بالتعليمات الصادرة فى ٢٩/٨/١٩٩٥ .

ومما لا شك فيه أن النص على تحصيل الضريبة على السلع المستوردة فى مرحلة الإفراج الجمركى يعتبر تحصيلاً مقدماً وسابقاً على تحقيق الواقعة المنشئة للضريبة ، كما أنه يتنافى مع طبيعة هذه الضريبة ، إذ أنها ضريبة على المبيعات وليست ضريبة على المشتريات ، علاوة على أن ذلك يلغى

قيمة الضريبة غير المدفوعة عن كل أسبوع أو جزء منه يلي نهاية الفترة المحددة للسداد .

ونظرا لأنه من الملاحظ أن الفحص الذي تقوم به مأمورية ضرائب المبيعات للإقرارات المقدمة قد يتأخر لمدة تصل إلى ثلاث سنوات ، وقد ينتج عن الفحص فروق ضريبية ، فإنه طبقا لأحكام القانون يتم احتساب الضريبة الإضافية عن المدة من نهاية الفترة المحددة للسداد حتى تاريخ السداد الفعلي .

وبذلك يكون سعر الضريبة الإضافية :

$$= 0,5\% \times 52 \times \text{أسبوعا} \times 3 \text{ سنوات} = 78\%$$
  
قيمة الضريبة الأصلية ، إذ تبلغ الضريبة الإضافية سنويا حوالي ٢٦٪ .

وهي نسبة مرتفعة جدا وتعتبر مجحفة للمكلفين، حيث تبلغ الفائدة في البنوك التجارية في حدود ١٢٪ سنويا ، كما أن عقوبة التأخر في السداد لا تزيد على ١٢٪ سنويا في الضرائب على الدخل ، حيث تنص الفقرة الأخيرة من المادة (١٧٢) من القانون رقم (١٥٧) لسنة ١٩٨١ المعدل بالقانون رقم (١٨٧) لسنة ١٩٩٣ على أن « ... يحسب مقابل التأخير بواقع ١٪ عن كل شهر تأخير حتى تاريخ السداد ، مع جبر كسور الشهر والجنية إلى شهر أو جنية كامل » .

عيبا ثقيلا للمستورد الذي يقوم بدفع ضريبة مستحقة على غيره ، وهم المشتريين عن سلع قد يبيعها فوراً ، وقد تطول فترة بيعها حسب الظروف ، وستكون نتيجة ذلك أن يتجمد رأس ماله في ضريبة المبيعات ، وهو لا يضمن مطلقا متى سيبيع السلع ، وربما تبقى لديه عدة سنوات الأمر الذي يتطلب ضرورة علاج هذا الموضوع بإحدى الطريقتين الآتيتين :

- إما أن يتم سداد الضريبة عند البيع الأول ، وليس عند دفع الضريبة الجمركية ، وذلك لتحقيق العدالة والمساواة مع المنتجين .

- وإما أن يعطي للمستورد الحق عند خصم ما دفعه من ضريبة مبيعات وقت الاسترداد أن يضيف علي مبلغ الضريبة المخصومة فوائد عن المدة من تاريخ دفعها إلى تاريخ خصمها .

الضريبة الإضافية : تنص الفقرة الأخيرة من المادة (٣٢) من القانون رقم (١١) لسنة ١٩٩١ على أنه «في حالة عدم أداء الضريبة في الموعد المحدد تستحق الضريبة الإضافية ، ويتم تحصيلها مع الضريبة وبذات إجراءاتها » . وتعرف المادة (١) من القانون الضريبة الإضافية بأنها « ضريبة مبيعات إضافية بواقع نصف ٠,٥٪ ( نصف في المائة ) من



ولذلك يقترح ما يلي :

١ - تحديد سعر ضريبة المبيعات الإضافية بواقع — ٪ ( ربع فى المائة ) من قيمة الضريبة غير المدفوعة عن كل أسبوع أو جزء منها .

٢ - تعديل تاريخ استحقاق الضريبة الإضافية ليكون من تاريخ الإخطار بالنماذج (١٥ض.ع.م) بالفروق الناتجة عن الفحص الذى تجريه مأموريات الضرائب على المبيعات .

٣ - حساب الضريبة الإضافية بمعدل فائدة بسيطة وليست مركبة .

التحكيم فى منازعات الضريبة العامة على المبيعات :

تنص المادة (٣٥) من القانون رقم (١١) لسنة ١٩٩١ على أنه « إذا قام نزاع مع المصلحة حول قيمة السلعة أو الخدمة أو نوعها ، أو كميتها أو مقدار الضريبة المستحقة عليها ، وطلب صاحب الشأن إحالة النزاع إلى التحكيم فى المواعيد المقررة وفقا للمادة (١٧) من هذا القانون ، فعلى رئيس المصلحة أو من ينيبه خلال الخمسة عشر يوما التالية لتاريخ إخطاره بطلب التحكيم أن يحيل النزاع كمرحلة ابتدائية للتحكيم إلى حكمين تعين المصلحة أحدهما ويعين صاحب الشأن الآخر » .

وفى حالة اتفاق الحكمين يكون رأيهما نهائيا .

فإذا لم تتم المرحلة السابقة بسبب عدم تعيين صاحب الشأن للحكم ، أو إذا اختلف الحكماء المنصوص عليهما فى الفقرة السابقة رفع النزاع إلى لجنة مؤلفة من مفوض دائم يعينه الوزير رئيسا وعضوية كل من : ممثل عن المصلحة يختاره رئيسها ، وصاحب الشأن أو من يمثله ، ومندوب عن التنظيم المهنى أو الحرفى أو الغرفة التى ينتمى إليها المسجل يختاره رئيس هذه الجهة ، ومندوب عن هيئة الرقابة الصناعية يختاره رئيسها ، وتصدر اللجنة قرارها بأغلبية الأصوات بعد أن تستمع إلى الحكمين عند توافر المرحلة الابتدائية ، ومن ترى الاستعانة بهم من الخبراء والفنيين .

وتنص الفقرة الثانية من البند (٣) من المادة (٢٨) من اللائحة التنفيذية للقانون على أنه « لا يجوز نظر التحكيم إلا إذا كان مصحوبا بما يدل على قيام المسجل بسداد الضريبة طبقا لإقراره الشهرى المنصوص عليه فى القانون وخمسائة جنية مقابل نفقات التحكيم بنوعيه الابتدائى والعالى » .

وقد كان نظام التحكيم فى منازعات الضريبة العامة على المبيعات مثار العديد من الانتقادات التى تتمثل فى الآتى :

١ - إن تشكيل لجان التحكيم فى منازعات

القانون رقم (١١) لسنة ١٩٩١ حددت المنازعات التى يجوز نظر التحكيم بشأنها ، وهى ما يتعلق بقيمة السلعة ، أو حجمها أو نوعها أو كميّتها ، أو مقدار الضريبة المستحقة ، وهو ما أخرج بعض المنازعات من نطاق هذا النظام الذى استحدثه المشرع بهدف توفير الوقت والجهد ، واستقرار الأوضاع القانونية ، إلا أن تحديد هذه الحالات على سبيل الحصر قد أهدر الهدف الذى قام من أجله نظام التحكيم مما يتطلب إطلاق النص بإخضاع كل المنازعات التى تنشور بين مسجلى هذه الضريبة والمصلحة لنظام التحكيم .

٤ - من الأمور التى جعلت من نظام التحكيم مشكلة ، هى ميعاد التحكيم الذى لم يحدده قانون الضريبة على المبيعات ، بل ترك المدة مفتوحة دون تحديد ميعاد معين يصدر خلالها قرار التحكيم ، مما أدى إلى كثير من المشاكل ، وعدم حسم المنازعات على وجه السرعة .

وتوحى هذه الانتقادات إلى ضرورة إعادة النظر فى نظام التحكيم القائم ، لإيجاد نظام يراعى حسم المنازعات بسرعة ، مع تحقيق العدالة الضريبية ، فى ضوء أحكام القانون (٢٧) لسنة ١٩٩٤ بشأن التحكيم فى المواد المدنية والتجارية .

تستكمل البحث العدد القادم .

الضريبة العامة على المبيعات شأنك من الناحية القانونية والناحية العملية ، إذ إن وجود مصلحة الضرائب على المبيعات خصم وحكم فى المنازعات التى هى صاحبة الرأى الأول فيها ، يجعل جدوى وصول حق المسجل دون اللجوء إلى القضاء أمرا مشكوكا فيه ، لأن المصلحة فى هذه الحالة - وإن اختلفت شخصية المحكم عن شخصية الموظف الذى نشأت المنازعة بقرار منه - إلا أن المصلحة تمثل أمام المسجل وحدة واحدة ، وأفكارها لا تختلف من موظف إلى آخر .

مما يتطلب تشكيل لجان ذات اختصاص قضائى كلجان الطعن بضرائب الدخل ، لها سلطة واستقلالية عن مصلحة الضرائب على المبيعات ، حتى يكون المسجل فى مامن ، أو فى وضع يسمح له بقدر من العدالة ، مع حفظ حقه فى اللجوء إلى القضاء .

٢ - إن التطبيق العملى أثبت عدم فعالية نظام التحكيم فى حل المنازعات ، مما أدى اضطراريا إلى لجوء المسجلين إلى القضاء لحل هذه المنازعات ، وذلك لعدة أسباب منها ، أن التحكيم مقصور على بعض المنازعات على سبيل الحصر ، كما أن رسوم التحكيم وقدرها خمسمائة جنيه تعتبر باهظة ، مما يؤدى إلى هروب المسجلين ، وعرض منازعاتهم على القضاء مباشرة .

٢ - إن المنازعات التى أوردتها المادة (٣٥) من

# شركة مصر / إيران للغزل والنسيج

(ميراتكس)

شركة مشتركة بين مصر وإيران

أنشئت في ظل قانون إستثمار المال العربي والأجنبي  
رقم ٤٣ / ١٩٧٤ والقوانين المعدلة له  
\* ويبلغ رأس المال المدفوع حالياً ٥٤,٢٥٠ مليون جنيه

منها :

٥١٪ حصة الجانب المصري ويمثلها :

- شركة مصر / شبين الكوم للغزل والنسيج
- شركة مصر للغزل والنسيج الرفيع بكفر الدوار
- بنك الاستثمار القومي

٤٩٪ حصة الجانب الإيراني ويمثلها :

- المؤسسة الإيرانية للتنمية والتجديد الصناعي « إيدرو »
- \* النشاط الرئيسي : إنتاج وتسويق غزل القطن والقطن المخلوط من نمرة ٤ إلى نمرة ١٠٠ إنجليزي
- \* الاستثمارات : بلغت الاستثمارات في الشركة حوالي ١٠٠ مليون جنيه
- \* الإنتاج السنوي ١٢٠٠٠ طن من مختلف خيوط الغزل الحلقي والمفتوح منها ٥٠٠٠ طن تصدير تحقق ما يقرب من ٢٧ مليون دولار في أسواق أمريكا وكندا واليابان وتايوان وتركيا وإيران ودول شمال أفريقيا ودول السوق الأوروبية المشتركة والدول الإسكندنافية

\* العمالة والajور يبلغ عدد العاملين ٣٨٠٠ عامل منها ١٠٣٢ عاملة والباقي من الذكور وتبلغ أجورهم السنوية ما يقرب من ٨ مليون جنيه

الشركة القابضة للغزل والنسيج والملابس  
TEXTILE INDUSTRIES HOLDING CO.

ش الطاهر - عابدين - القاهرة - ت: ٣٩٠٥١٥٣ - ٣٩٠٦٩٤٣ (٠٢) فاكس: ٣٩٠٣٢٣٥ (٠٢)  
El-taher St., Abdin, Cairo, Tel.: (02) 3905153 - 3906943 Fax.: (02) 3903235

## شركات الغزل والنسيج والملابس

## • شركات القاهرة

**شركة مصر لصناعة معدات القزل والنسيج والملابس - كرد حلوان**  
MISR CO. FOR MANUFACTURING OF TEXTILE EQUIPMENT "KARD HELWAN"  
0096٠٨٥٠٠٥٤٠٢٠٦٠٧٠  
FAX : 0096٣7١١٦٠٩٠٧٠٢٠٦٠٧٠  
مصر - كرد حلوان / كارد حلوان  
كساي ماكينات الكرد ، مكوكات ، ذراع لطاش ، كون

شركة مصر / حلوان للفضول والنسيج  
MISR/HELWAN SPINNING & WEAVING CO.  
الإدارة والمصانع : كفر العلو / حلوان  
ت. ٥٥٧١٦٤ / ٥٧١ ص. ب. ١٩ حلوان  
FAX : 5562718

شركة القاهرة للصباغة والتجهيز  
CAIRO DYEING & FINISHING CO.  
المركز الرئيسي، طريق ١٥ مايو / شبرا الخيمة  
ت. ٠٨٠ ٦٠ ١٩٣ / ٢٢ ص. ب. ١٢٧٨ القاهرة  
FAX : 2201257  
تجهيز الخوص والقمشة القطنية والمخملية

• شركات الوجه البحري والقبلي

الشركة الشرقية للغزل والنسيج  
بالزقازيق ( شارقاتكس )  
EL SHARQIYA SPINNING & WEAVING  
CO. ZAGAZIG " SHARQATEX "  
الصانع الزقازيق طريق شروبية  
FAX : 322472 ٠١١٧٤١٤١  
غزل ونسج وتصنيع المنتجات القطنية والصوفية والمخلوطة

شركة الدلتا للفضول والنسيج (دلتا تيكس)  
DELTA SPINNING & WEAVING CO.  
"DELTA TEX"  
٦ ش الجلاء، طنطا، ص.ب ٦٩ طنطا  
ت ٣٣٤٢٩١ ٣٣٤٢٩٧ ٣٣٤٢٩٧  
ف ٣٣٤٢٩١  
مزل قطن، القمصة القطنية و١١ زرية، خيط حيالة، ملاس جاهزة

شركة الدقهلية للفلز والنسيج ( دقهلكس )  
 DAKAHLIYA SPINNING &  
 WEAVING CO. "DAKAHLETEx"  
 ستدوب: المنصورة. ص.ب ٢ المنصورة  
 FAX : 345835 ٢٢٦٠٧٠٢٤٥٩١١ ت  
 غزل القطن والمخلوط، ملابس جاهزة، منتجات التريكو

شركة دمياط للفرز والنسيج ( دمياتكس )  
DAMIETTA SPINNING & WEAVING  
CO. " DAMIETEX "  
المركز الرئيسي والمصانع ٢٠ ش. سيد زغلول  
دمياط ٢٢٢٠٦٧، ٢٢٢٨٤١  
فاكس : 324286  
القاهرة ٠٢ ٥٧٦٩٨٧  
التميز - المصنوعات القطنية - ملابس جاهزة - مطرانة

الشركة العربية للسجاد والمفروشات بدمهور  
ARAB CARPET & UPHOLSTERY  
CO., DAMANHOUR  
ش. النصر - دمنهور - ت. ٢١٩٠٩٧ - ٢١٩٧٨٢  
FAX : 349978

**شركة مصر للغزل والنسيج بالحلة الكبرى**  
**MISR SPINNING & WEAVING CO.**  
**MEHALLA EL KOBRA**  
 المقر الرئيسي والمصانع - ش. طلعت حبيب - الحلة الكبرى  
 FAX: 2227333 ٢٢٢٢٠٠٠ - ٢٢٢٢٠٠٠  
 غزل ونسج وتصيير الألياف الطبيعية والصناعية والمنسوجة ،  
 ملابس ، الملابس الجلدية ، ملابس جازم

شركة مصر للحريير الصناعي (مصريون)  
SOCIETE MISR POUR LA RAYONNE  
" MISRAYON "  
الإدارة والمصانع : كفر الدوار  
ت. ٤٩٢-٧٧١ ، ٤٩٢٣٣١١ 4012631 FAX:  
تأجير الطائرات الصناعية والتزويد بسمكوكز تابلون وعاءة ، هيلانك ،  
سكاد ، بوميسر عاءة ، أريج الباف صناعية

• شركات تصدير الأقطان

**شركة القاهرة للأقطان**  
CAIRO COTTON CO.  
١١ ش محمد طلعت بركات - الاسكندرية  
ت: ٤٨٠٧٧٠٨، ٤٨٠١٩٧٥  
FAX : 4809975  
تجارة القطن والتصدير إلى الخارج

● شركات خليج الاقطان

شركة الدلتا لمعالجة القطن  
DELTA COTTON GINNING CO.  
١٩ ش الجمهورية - القاهرة  
FAX : 3905853 ٢٩٩١.٩٢.٢

● شركات الاسكندرية

الشركة الشرقية للكتان والأقطان (اورلنتكس)  
ORIENT LINEN & COTTON  
CO. "ORLINTEX"  
مطريق مصطفى كامل - الرأس السوداء - اسكندرية  
ت: ٥٣٣٧٥١٩ - ٥٣٣١٨٠٤ - ٥٣٣١٦٦٦  
فاكس: ٥٣٣٦٩٣٦  
غزل القطن والكتان والمنسوجات القطنية والمنظومة

● شركات سلع استهلاكية

الشركة المتحدة لتجارة المنسوجات والسلع  
 ١٤ درب سعداء - الأزهر - القاهرة - ت. ٥١٠٦١٨٨ - ٥١٠٩٧٢٢ - فاكس: ٥١١٦١٤٢  
 تجارة المنسوجات والسلع الاستهلاكية بالجملة

AL-RAKIA CO. شركة بيوت الأزياء الراقية  
FAX : 3931500, ٣٩٣١٥٠٠, ٣٩٣١٥٠٠  
المركز الرئيسي، ٥ ش طلعت حرب، القاهرة، ج. ت.  
بيع السلع الاستهلاكية والمعمدة

شركة بيع المصنوعات المصرية  
SELLING EGYPTIAN PRODUCTS CO.  
5 شارع الجبل، الجيزة، القاهرة  
ت 935664 - 909979 957822  
بيع السلع الاستهلاكية والمعمرة

الشركة العربية لتجارة المنسوجات بالجبلية  
السوييف، الإسكندرية  
ت. ٥٠٨٦٠٠، ٤٨٠٨٢٧٧، ٥٧٢٠٩٤٥ FAX  
تجارة المنسوجات والسلع الاستهلاكية بالجبلية